



Checkliste: Kunden gewinnen 2.0

So stellst du sicher, dass du die modernen Methoden des Online Marketings für dich nutzt, um Kunden zu gewinnen:

- Ich habe eine täglich wachsende E-Mail Liste mit Kontakten, die sich für meine Produkte und Dienstleistungen interessieren.
- Ich nutze Social Media (Facebook, Xing, LinkedIn etc.), um täglich neue Kontakte für meine E-Mail Liste zu gewinnen.
- Ich verschicke mindestens zweimal pro Monat einen Newsletter, um meine Newsletter-Abonnenten mit für sie hilfreichen und spannenden Informationen zu versorgen.
- Ich schreibe mindestens zweimal pro Monat einen neuen Blog-Artikel, um laufend neuen Mehrwert für die Besucher von meiner Webseite zu schaffen.
- Ich schreibe monatlich einen Gastartikel auf einem anderen Blog bzw. gebe ein Interview, um meine Reichweite zu erhöhen und in Kontakt mit ganz neuen Lesern zu kommen.
- Ich führe regelmäßig Kundengespräche und Kundenbefragungen mit meinen Kontakten, um noch mehr über ihre Bedürfnisse und Wünsche zu erfahren.
- Ich biete auf meiner Webseite eine Kostprobe meiner Arbeit in Form von einem sogenannten Freebie / Lead Magneten an, den ich meinen Besuchern schenke, wenn sie sich in meine E-Mail Liste eintragen.
- Ich biete mein Freebie auf einer professionellen Landing Page an, die eine hohe Eintragsrate aufweist.
- Ich führe regelmäßig (jede Woche) kostenlose Erstgespräche mit meinen Interessenten, in denen ich meine Produkte und Dienstleistungen verkaufe.
- Ich nutze ein automatisiertes Terminverwaltungssystem (z.B. www.youcanbook.me), um die Termine mit meinen Interessenten zu verwalten.
- Ich veranstalte monatlich kostenlose Webinare, um noch mehr in Kontakt mit meinen Interessenten zu kommen.

Du möchtest meine Hilfe dabei, diese Tipps in deinem Business umzusetzen?
[Melde dich hier zum gratis Online Training an!](#)