

5 Tage für Deine Sichtbarkeit

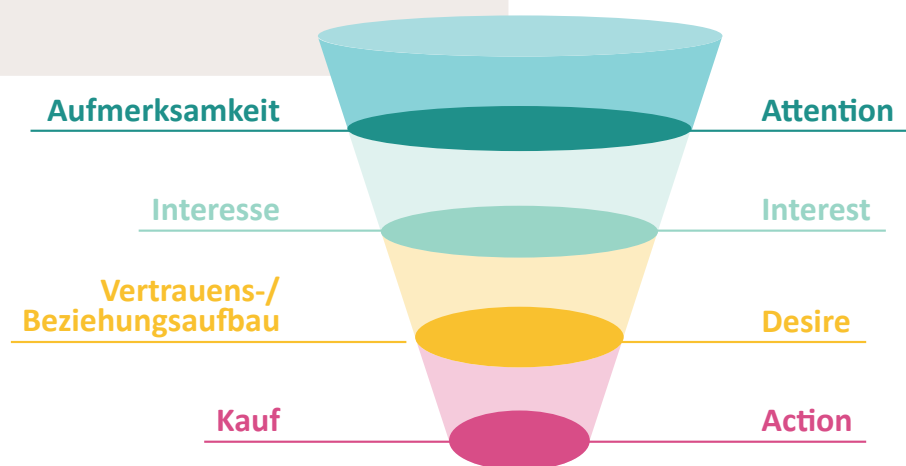
TAG 1

WARUM SICHTBARKEIT SO WICHTIG IST

ZUSAMMENFASSUNG VIDEO 1
SCHAU DIR ERST DAS VIDEO AN

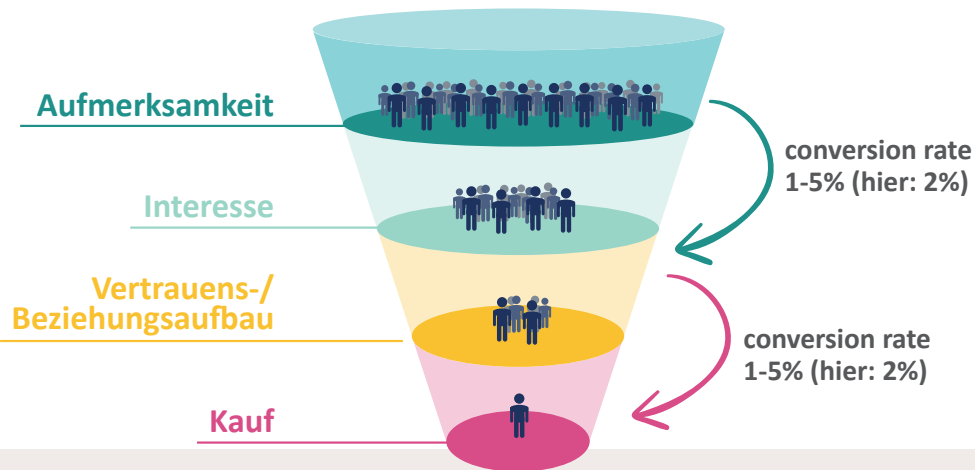
Kunden bewegen sich im Marketing entlang des Marketing-Trichters:

- Von erster Aufmerksamkeit
- über Interesse
- hin zu Vertrauens- und Beziehungsaufbau (dem Wunsch = Desire, das Angebot zu nutzen)
- bis zum Kauf => aus Interessenten werden Kunden.

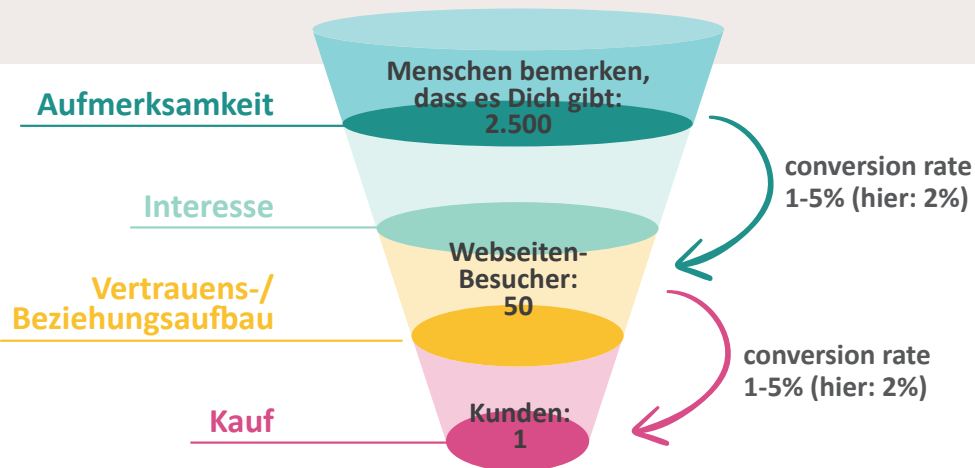


Die „Entwicklung“ eines Menschen entlang des Marketing Trichters nennt man Conversion, also Umwandlung: Der „Status“ des Menschen ändert sich.

Aus einem **Interessenten** wird jemand, der bewusst und aktiv eine **Beziehung zu Dir aufbaut** und aus diesem Menschen wird irgendwann ein **Kunde**. Natürlich treffen diese Conversions nur auf einen kleinen Teil aller Menschen zu, die ursprünglich mal aufmerksam auf uns geworden sind – ein großer Teil der Menschen geht bei jedem Schritt entlang des Trichters verloren. Entlang des Trichters dünnt sich diese Menschenmenge immer weiter aus, so dass aus vielen Menschen, die uns irgendwie mal wahrgenommen haben, sehr wenige Kunden „entstehen“.



Die übliche Conversion-Rate liegt zwischen 1 und 5%. Wir haben hier einmal 2% angenommen. Um einen Kunden zu gewinnen, braucht es also annahmegemäß 50 Menschen, die Deine Webseite besuchen. Und damit 50 Menschen Deine Webseite besuchen, braucht es 2.500 Menschen, die mitbekommen, dass es Dich gibt.



Deswegen ist

Sichtbarkeit

so wichtig.

Durch „**sichtbar sein**“ stellst Du sicher, dass genug Menschen oben in den Marketing-Trichter „reinkommen“. Dass es also genug „Nachschub“ an Menschen gibt, von denen sich ein gewisser Prozentsatz eingehender mit Dir beschäftigt und von denen wiederum ein gewisser Prozentsatz zu Kunden wird.

Ohne

Sichtbarkeit
keine Kunden

Zur Kundengewinnung ist es immer elementar,
mit seinem Angebot dauerhaft sichtbar zu sein.



An Tag 2 und 3 unserer „5 Tage für Deine Sichtbarkeit“ lernst Du alle Offline- und Online-Marketing-Kanäle kennen, mit denen Du als Hundeeunternehmer sichtbar werden kannst und die sich bewährt haben.

SICHTBARKEIT OFFLINE UND ONLINE: MARKETING-KANÄLE

MUST HAVE	EXTREM EMPFEHLENSWERT	EMPFEHLENSWERT	ÜBERLEGENSWERT
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Fren dich drauf!

REFLEXIONSAUFGABE

Beobachte Dich in den nächsten Tagen,

- ? über welche Marketing-Kanäle Dir Anbieter auffallen und
- ? warum sie Dir auffallen
(manche Postings auf Social Media nimmst Du wahr, andere nicht. Warum?)

Evaluire Dich einmal selbst:

Über welche Kanäle würde ein Anbieter Dich als potenziellen Kunden erreichen?

Lege Dir am besten in Deinem Handy (denn das hast Du immer bei Dir) eine Notiz oder ein Memo an, in dem Du Deine Wahrnehmung notierst. So hast Du nach ein paar Tagen Deine **ganz persönliche Sammlung an Marketing-Kanälen**, die bei Dir als potenziellem Kunden zum Thema Sichtbarkeit „funktionieren“.



Alles Liebe und bis ganz bald,
Deine

A handwritten signature in black ink that reads "Tina".

BAU DIR DAS
UNTERNEHMEN

≡ AUF, DAS DICH ≡

glücklich
MACHT