

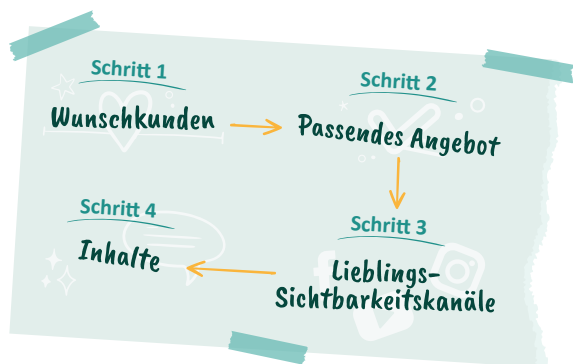
5 Tage für Deine Sichtbarkeit

TAG 5

DEIN 4 SCHRITTE-MINI-PROGRAMM FÜR DEINE SICHTBARKEIT

FINALE

ZUSAMMENFASSUNG VIDEO 5
SCHAU DIR ERST DAS VIDEO AN



IN 4 SCHRITTEN DEINE SICHTBARKEIT INTELLIGENT AUFBAUEN – SO GEHT'S:

1. MACHE DIR KLAR, WER DEINE WUNSCHKUNDEN SIND.

Naturgemäß hast Du mehrere Wunschkunden, die Du zum Thema Hund an verschiedenen Punkten abholst:

- Welpenbesitzer, die von Anfang an alles richtig machen wollen
- Junghundbesitzer, denen ihr Junghund „auf einmal“ um die Ohren fliegt
- Besitzer von erwachsenen Hunden, die sie aus dem Tierschutz oder von einem anderen Besitzer übernommen haben
- Menschen, die überhaupt kein Erziehungsthema haben und nur Quality Time mit ihrem Hund verbringen möchten
- Hundehalter mit Seniorhunden
- USW.

Thematisch hast Du also mehrere Lieblingskunden.

Menschlich werden sich diese Lieblingskunden ganz stark ähneln und oft sogar eine frühere Version Deiner selbst sein.

Dass sie Deine Lieblingskunden sind, liegt daran, dass Ihr Euch durch sehr ähnliche Werte und Weltanschauung auszeichnet. Deswegen fühlt sich die Zusammenarbeit mit diesen Menschen sehr leicht an. Deine Lieblingskunden sehr präsent zu haben, ist der Ausgangspunkt von Deinen Aktivitäten zur Sichtbarkeit, die wirklich den gewünschten Effekt bringen: Nämlich bei den Menschen sichtbar zu werden, die Du tatsächlich als Kunden haben willst.

2. ENTWICKELE EIN ANGEBOT, DAS PERFEKT ZU DEINEN WUNSCHKUNDEN UND ZU DIR PASST.

Nur, wenn Du sehr präsent hast,

- wer Deine Wunschkunden sind,
- was sie fühlen und
- was sie innerlich bewegt,

kannst Du ein Angebot entwickeln, das sowohl Dir entspricht als auch Deine Kunden glücklich macht.

Nur mit glücklichen Kunden wird Dir Deine Arbeit über viele Jahre hinweg Spaß machen. Und nur glückliche Kunden werden Dich mit Freude weiterempfehlen.

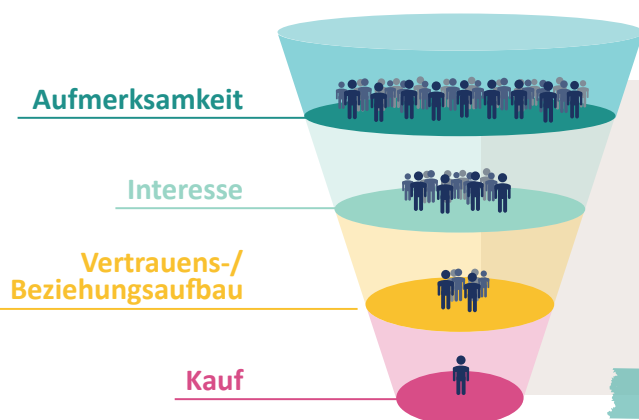
3. ENTSCHEIDE DICH FÜR DEINE LIEBLINGS-SICHTBARKEITSKANÄLE.

Diesen Schritt hast Du an Tag 2 und 3 von Deinen 5 Tagen für Deine Sichtbarkeit bereits erledigt. Checke nun noch einmal, ob die von Dir gewählten Kanäle wirklich zu Deinen Lieblingskunden passen und ob Du diese Menschen tatsächlich über Deine gewählten Kanäle erreichst.

4. ENTWICKELE INHALTE, DIE ZU DEINEN WUNSCHKUNDEN, DEINEN LIEBLINGSKANÄLEN UND ZU DIR PASSEN.

Mit dem roten Faden von Tag 4 kannst Du nun leicht passende Inhalte entwickeln, die Du über Deine Lieblingskanäle in die Welt bringst, um somit bei Deinen Wunschkunden sichtbar zu werden.

GANZ WICHTIG FÜR DEINE KUNDENGEWINNUNG: ES DARF NICHT BEI DEINER SICHTBARKEIT ALLEINE BLEIBEN.



Damit Du wirklich Kunden gewinnst, brauchen wir eine Entwicklung entlang des Marketing-Trichters: Von der Aufmerksamkeit und dem ersten Interesse über Beziehungs- und Vertrauensaufbau bis hin zum Kauf.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Mach Dich fit darin, ein sinnvolles Marketing-Set aufzubauen, das Dich sichtbar macht, mit dem Du Vertrauen aufbaust und das Dir neue Kunden bringt.

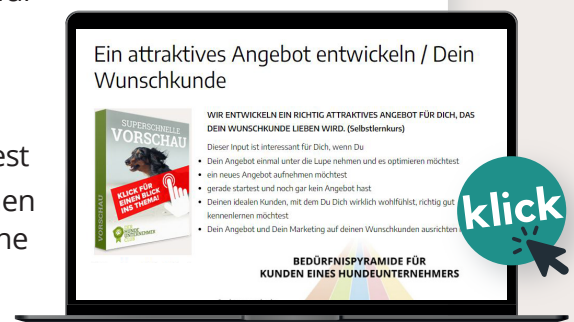
DEIN FAHRPLAN FÜR EINE EFFEKTIVE KUNDENGEWINNUNG

SCHRITT
1

Ein attraktives Angebot entwickeln / Dein Wunschkunde

6 Videos mit Workshop-Charakter zum direkt Umsetzen
(insgesamt 1h 53min Länge).

- Du weißt, wie man das Konzept „Wunschkunde“ für sich entwickelt
- Du weißt, was zu einem attraktiven Angebot gehört, das Kunden unbedingt haben wollen
- Du legst fest, welche Angebote Du haben möchtest
- Du machst Dir bewusst und fasst in Worte, welchen Nutzen jedes Deiner Angebote hat – so, dass Deine (zukünftigen) Kunden sagen „Will ich haben!“



Wunschkunden
erarbeiten ↗

Fit werden in Deinen
Lieblings-Sichtbarkeitskanälen ↙

SCHRITT
2

Suche Dir aus der Bibliothek im Bereich Marketing die Trainings raus, die Dich nun dabei unterstützen, Deine Lieblingskanäle besser zu verstehen und wirklich gut darin zu werden, sie anzuwenden.

Meine Empfehlungen für Dich sind:

REGIONALES MARKETING: WIE DU BEI DIR DAHEIM BEKANNT WIRST

Dauer: 4,5h

ALLE für die Hundebbranche sinnvollen Online- und Offline-Maßnahmen auf einen Blick, mit vielen Tipps, Praxisbeispielen und Erfahrungen aus der Branche.



WIE CONTENT MARKETING IN DER PRAXIS FUNKTIONIERT

Training 2h 20min

Das Training, das Dir anhand zahlreicher Praxisbeispiele zeigt, wie Du spannende Inhalte nach draußen gibst. Mit konkreten Tipps, wie Du

- mit nur wenigen Minuten Aufwand sofort an spannende Inhalte kommst,
- in welcher Form Du sie in die Welt bringen kannst (Text, Audio und Video mit Anwendungsbeispielen)
- und wie Du verschiedene Marketing-Kanäle dafür nutzt.



EIN RICHTIG GUTER FLYER

Dauer: Über 4h Training

Alles, was Du zum effektiven Einsatz von Flyern wissen musst:

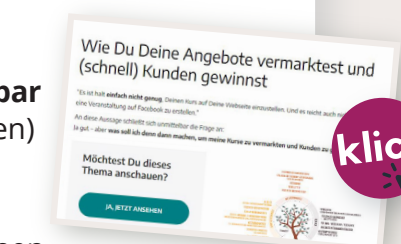
- Was gilt es zum Design zu beachten?
- Welche Inhalte hat ein guter Flyer?
- Was sind besondere Kniffe und Tricks, die den Leser zum Handeln bringen, wie wird der Flyer schlau eingesetzt?
- Viele reale Praxisbeispiele mit Live-Feedback



WIE DU DEINE ANGEBOTE VERMARKTEST UND (SCHNELL) KUNDEN GEWINNST

Dauer: 1h 50min

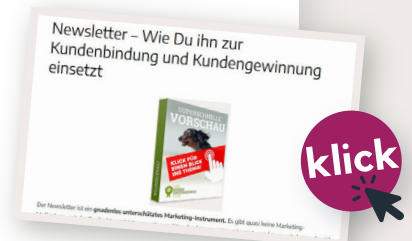
- Welche **Marketing-Maßnahmen und -Kanäle** gut geeignet sind, um Kunden zu gewinnen und Deine Angebote zu vermarkten. Unterschieden danach, ob Du bereits eine gewisse **Sichtbarkeit hast, noch nicht sichtbar bist** und wie Du **vorhandene Kunden** auf Deine (weiteren) Angebote aufmerksam machst.
- **Warum es nicht reicht**, die eigenen Angebote auf der Webseite und als Facebook-Veranstaltung zu veröffentlichen
- Welche **Inhalte** Du nutzen kannst, um Deine Angebote zu vermarkten – was Du also z.B. auf Facebook posten oder in Deinem Newsletter schreiben kannst.



NEWSLETTER – WIE DU IHN ZUR KUNDENBINDUNG UND KUNDENGEWINNUNG EINSETZT

Dauer: 2h 50min

- Die **Struktur**: Wie sollte ein Newsletter aufgebaut sein?
- Die **Inhalte**: Welche Themen nehme ich in den Newsletter?
- Die **Frequenz**: Wie häufig sollte ein Newsletter versendet werden?
- Die **rechtliche Seite**: Was muss ich hinsichtlich Datenschutz & Co beachten? (DSGVO)
- Der **Aufbau Deiner Liste**: Wie Du Abonnenten für Deinen Newsletter gewinnst / Der Einsatz eines Freebies
- **CHECKLISTE**: Was einen guten Newsletter ausmacht

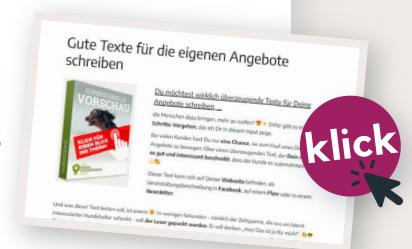


GUTE TEXTE FÜR DIE EIGENEN ANGBOTE SCHREIBEN

Dauer: 1h 45 min und 24seitiges Skript mit Checkliste

Was einen guten Angebotstext auf Deiner Webseite ausmacht, der beim Leser ein „Will ich haben“ auslöst:

- Elemente, die unbedingt in einen überzeugenden Angebotstext gehören, u. a.
 - Warum Menschen etwas kaufen (Kaufmotive) und was das mit Deinem Angebot zu tun hat
 - Wie Du Problem- und Wunschformulierungen des Kunden in Deinen Texten nutzt
 - Wie Du den Nutzen Deines Angebots auf den Punkt bringst
 - Welche Abschlussinfos in Deinen Text gehören
 - Lückentext als „Vorlage“ bzw. Beispiel für einen guten Verkaufstext
- 5-Schritte-Vorgehen, um gute Angebotstexte zu schreiben
- 5 Aufgaben, anhand derer Du die 5 Schritte für Dich umsetzen kannst



Die Sprechstunde: Dein direkter Draht zu mir, alle zwei Wochen

Wissen zu haben ist das eine, es auf die eigene Situation anzuwenden das andere: Das kennst Du von Deinen Kunden, die Deine Hilfe brauchen, um Gelerntes in ihrem Alltag anzuwenden. Genauso kann es Dir gehen, wenn Du Dich jetzt daran machst, Dein Marketing so zu verbessern, dass es für Dich leichter ist und Dir regelmäßig die richtigen Kunden bringt.

Deswegen gibt es im Club die Sprechstunde, in der Du alle zwei Wochen (außer ich bin mal im Urlaub 😊) die Möglichkeit hast, einen kostenlosen Beratungsplatz von 15 Minuten zu ergattern. 15 Minuten nur für Dich und Deine aktuelle Frage, um

- Feedback zu Texten, Flyer, Social Media oder Webseite zu bekommen
- den Einsatz von Flyern oder Newsletter zu besprechen
- Marketing-Inhalte zu brainstormen
- das beste Vorgehen zur Vermarktung eines Angebots zu besprechen

oder auch für jedes andere Thema, das für Deine Selbständigkeit wichtig ist: Umgang mit Kunden, Finanzen, Alltagsgestaltung, strategische Entscheidungen für Dein Unternehmen bis hin zur Lebensplanung. Alles, was für Deine glückliche Selbständigkeit wichtig ist, ist im Club gut aufgehoben.

**Der Club: Deine Anlaufstelle für
eine erfolgreiche Selbständigkeit
Ich freue mich auf Dich!**



Ich wünsche Dir richtig gutes Gelingen bei Deinen nächsten Schritten und freue mich darauf, Dich bald wiederzusehen.

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