

## Kunden finden, ansprechen, interessieren, gewinnen & binden

### Ziehen Sie deren Aufmerksamkeit auf sich, aber wie?



- ⇒ Zeigen Sie Ihren Adressaten, dass es Sie gibt.
- ⇒ Wecken Sie Interesse & lösen Sie Kaufimpulse aus.
- ⇒ Etablieren Sie sich als Experte.
- ⇒ Spezialisieren Sie sich auf wenige Angebote (Klasse statt Masse).
- ⇒ Unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern maßgeblich.
- ⇒ Benennen Sie klar, was Sie tun & warum Sie gut darin sind.
- ⇒ Bringen Sie Ihre Leistung auf den Punkt.
- ⇒ Betonen Sie besonders Ihren Kundenservice.
- ⇒ Überzeugen Sie mit Ihrem Unternehmensauftritt.
- ⇒ Bleiben Sie am Ball & sprechen Sie Interessierte kontinuierlich an.
- ⇒ Bauen Sie ein leistungsfähiges Kontaktssystem auf.
- ⇒ Erobern Sie sich die Welt Ihrer potenziellen Kunden.
- ⇒ Informieren Sie nutzen- und lösungsorientiert.
- ⇒ Präsentieren Sie Ihre Leistung aus der Sichtweise des Kunden.
- ⇒ Kommunizieren Sie geplant, strukturiert & zielgerichtet.



**Rücken Sie Ihre Leistungen ins rechte Licht.**