

DM-Tipp

So gewinnen Sie effizient neue Kunden



Viele Wege führen zu neuen Kunden – dies wissen Sie spätestens, seit Sie sich mit dem Thema Neukundengewinnung befassen. Startklar für Ihre Akquisitionsoffensive machte Sie bereits unser Tipp «So ebnen Sie den Weg für neue Kunden». Nun erhalten Sie konkrete Umsetzungsideen querbeet über alle Medien, welche sich dazu eignen, Kunden zu gewinnen. Picken Sie sich jene heraus, die Sie spontan ansprechen.

10 Tipps, um effizient Kunden zu gewinnen

- 1. Suchen Sie die Kontaktpunkte zu Ihren potenziellen Kunden.**
Suchen Sie mögliche Kontaktpunkte, bevor Sie das Medium respektive Instrument wählen. Versetzen Sie sich dazu in Ihre Zielperson: Welche Hobbys hat sie, welche Medien konsumiert sie? Wie bewegt sie sich fort (Auto, Bus, Tram usw.)?
- 2. Kreieren Sie mit Ihrem Webauftritt ein positives Bild beim Besucher.**
Ihre Website stellt für potenzielle Kunden oft den ersten Kontaktpunkt zu Ihrem Unternehmen dar. Da gibts nur eins: Sie muss professionell gemacht und jederzeit aktuell sein. Beweisen Sie Ihre Kompetenz, indem Sie Ihre Website um einen Service-Bereich mit Fach- und Brancheninformationen, Linktipps oder Insidertricks erweitern. Auch Referenzen, Testimonials (Kundenaussagen) und Presseberichte tragen dazu bei, dass im Kopf der Besucher ein positives Bild Ihres Unternehmens entsteht.
- 3. Lernen Sie die Besucher Ihrer Website kennen.**
Wer Ihre Website besucht, hat Interesse an Ihren Angeboten oder an den publizierten Inhalten. Zwar kennen Sie die Motive (noch) nicht, doch viele Besucher hegen mit hoher Wahrscheinlichkeit konkrete Kaufabsichten. Lassen Sie sie nicht ziehen, bevor sie ein Kontaktformular ausgefüllt, sich für den Newsletter eingeschrieben, den Call-Back-Button angeklickt oder sich beim Herunterladen von Dokumenten registriert haben. Wichtig ist, diese Interaktionspunkte im Layout entsprechend zu gewichten.
- 4. Machen Sie jeden Besucher Ihres Geschäfts zu einem neuen Kunden.**
Nie ist Ihre Chance grösser, eine Person zum Kunden zu machen, als wenn sie Ihr Geschäft betritt. Nutzen Sie sie! Und wenn es Ihnen heute nicht gelingt, dann vielleicht morgen. Fragen Sie, ob Sie ihn über Sonderangebote informieren dürfen, ob er am Bonusprogramm teilnehmen respektive eine Kundenkarte beantragen möchte usw. So können Sie den begonnenen Dialog weiterführen und die Chance erhöhen, ihn als Kunden zu gewinnen.
- 5. Veranstalten Sie einen Tag der offenen Tür.**
Laden Sie dazu nicht nur Ihre Kunden, sondern vor allem auch Ihre Interessenten ein. Bereiten Sie sich gut auf die Blicke hinter die Kulissen vor und gestalten Sie ein attraktives Rahmenprogramm mit Verpflegung, Wettbewerb, Vorführungen und Produktpräsentationen.
- 6. Beauftragen Sie ein Call Center damit, Termine für Sie zu vereinbaren.**
Ihre Verkaufsberater sollten ihre Zeit damit verbringen, Verkaufsgespräche zu führen. Überlassen Sie das Vereinbaren von Terminen für einmal einem professionell arbeitenden Call Center. Das erhöht die Motivation und Effizienz Ihres Verkaufsteams entscheidend.
- 7. Testen Sie bei jedem Kundengewinnungsmailing neue Adressen.**
Denken Sie einen Schritt voraus, wenn Sie mit grösseren Mailingversänden neue Kunden akquirieren, und testen Sie jeweils eine neue Adresselektion respektive -liste mit. So wissen Sie bei der nächsten Grossaktion, wo die grössten Potenziale schlummern.
- 8. Lassen Sie für sich werben.**
Oder um es in den Worten des Direktmarketing-Spezialisten Friedhelm Lammoths auszudrücken: [«Werbe nicht, sondern kommuniziere – und überlasse die Werbung möglichst dem Kunden.»](#) Wenn die Leistungen stimmen und Ihr Unternehmen kundenorientiert denkt und handelt, fallen Ihre Empfehlungsaktivitäten auf besonders fruchtbaren Boden. Mehr zu diesem spannenden Thema lesen Sie übrigens im zweiten Teil des [Onlinekurses «Kundengewinnung»](#).
- 9. Beauftragen Sie eine Online-Marketing- oder eine Crossover-Agentur.**
Wagen Sie Neues und verpassen Sie sich so gleichzeitig ein aufgeschlossenes Image. Doch prüfen Sie vorher, ob Sie mit den vorgeschlagenen Massnahmen Ihre Zielgruppe auch wirklich erreichen.
- 10. Schenken Sie Ihren Interessenten besondere Aufmerksamkeit.**
Wer auf einen Werbekontakt reagiert, erwartet, dass das Versprechen eingelöst wird und – dass sich der Anbieter über seine Reaktion freut. Enttäuschen Sie Ihre Interessenten nicht, sondern begegnen Sie Ihnen mit besonderer Aufmerksamkeit. Denn sie haben für Ihr Unternehmen das Potenzial ungeschliffener Diamanten!

Übrigens: Noch mehr Tipps und Praxiswissen zum Thema gibts im kostenlosen [Onlinekurs «Kundengewinnung»](#).

Die Schweizerische Post
PostMail
Direct Marketing
Viktoriastrasse 21
3030 Bern

Telefon 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.post.ch/directpoint