Von H.K.R.Braun
braun.marketing

Praktische Tipps für die Welt des Online-Marketings

© braun.marketing

Vielen Dank für Ihr Interesse an meinem kleinen Ratgeber!

In diesem kleinen Büchlein habe ich all meine erfolgreichen Aktionen in der Webseiten-Erstellung gesammelt, die ich mir im Laufe der Zeit durch Selbststudium und sehr vielem Ausprobieren angeeignet habe. Dabei geht es überhaupt nicht um das Webdesign und wie aufwendig eine Seite vielleicht aufgebaut sein mag, sondern eher um ein paar sehr grundlegende Gesetzmässigkeiten, die, wenn sie nicht beachtet werden, unweigerlich zum Misserfolg führen werden.

Ich habe Webinare besucht, habe mir Bücher gekauft, im Internet recherchiert, habe eigene Ideen getestet und habe natürlich, wie wahrscheinlich jeder, der sich in dieses Fachgebiet eingearbeitet hat, mein Lehrgeld gezahlt.

Dieses Büchlein soll Ihnen helfen, gleich zu Beginn bewährte Marketingmethoden zu verwenden. Und wenn Sie sehen, dass es Erfolg bringt, können Sie dieses Stück Wissen in Ihre Sammlung von persönlichen erfolgreichen Aktionen aufnehmen. Dieses Wissen ist nicht nur für Web-

designer und Webmarketer gedacht, sondern hauptsächlich für den Kleinunternehmer, den Selbstständigen und Neuling auf dem Gebiet vom Online-Marketing.

Sie können, nachdem Sie dieses Büchlein gelesen haben, sofort irgendeine Webseite hernehmen und auf einen Blick sehen, ob diese Webseite erfolgreich sein wird oder eben nicht. Sie können Ihre eigene Webseite anpassen und anfangen Kunden über Ihre Webseite zu generieren.

Grundlagen

Zielgruppe

Wen sprechen Sie an wenn Sie auf Ihrer Homepage etwas präsentieren?

Ob Sie es glauben oder nicht, ***Sie sprechen eine einzelne Person an!*** Sie sprechen nicht zu allen Leute im Internet, Sie kommunizieren NICHT zu einer grossen undefinierten Masse, sondern Sie kommunizieren ZU EINER Person, so wie ich im Moment zu Ihnen kommuniziere.

Die marktschreierischen Methoden sind veraltet und werden von Ihren potentiellen Kunden eher als belästigend als hilfreich empfunden. Hier ist also Ihre erste Lektion:

Kommunizieren Sie offen und direkt und kommunizieren Sie zu EINER Person!

Wer ist nun aber diese Person zu der Sie kommunizieren sollten?

Wer ist ihre potentielle Zielperson, die auf Ihr Produkt oder Ihren Service fliegen wird? Dazu müssen Sie sich zunächst eine andere Frage stellen! Was für exakte Probleme hat diese Person, für die sie im Internet nach Lösungen sucht? Dies ist nämlich genau der Grund, warum ein Grossteil der Menschen das Internet benutzt.

Ob Sie es glauben oder nicht, das was Sie anbieten werden, und es ist wirklich egal was es ist, wird ein spezifisches Problem lösen, ein konkreten Wunsch oder Traum erfüllen, den Ihr potentieller Kunde hat.

Wie also definiere ich diese Zielperson?

Nennen wir diese Zielperson einfach mal „Willi“. Nehmen wir einfach mal an, Sie wären ein Versicherungsmakler und wollen Ihren Kunden Ihre Produkte anbieten.

Schauen Sie sich einfach mal ein paar Internetseiten an und was Ihnen auffallen wird, ist, dass diese Seiten versuchen, sich als den besten, kompetenten etc. Versicherungsmakler anzupreisen und sie versuchen etwas zu verkaufen! Sie versuchen sich zu verkaufen mit allen möglichen Superlativen und unter Umständen mit Diplomen usw., die sie als Versicherungsmakler bekommen haben etc.

Hier liegt der erste fatale Fehler!

Weshalb ist dies falsch? Versetzen wir uns einfach mal in Willi´s Lage und schauen uns die ganze Sache aus seiner Perspektive an:

Willi ist, sagen wir mal, ein Familienvater mit 2 Kindern. Als solcher hat er bestimmte Sorgen, Probleme und Träume. Er will auf jeden Fall seine Familie abgesichert wissen, falls ihm je etwas zustossen sollte.

Er hätte gern im Alter etwas auf der hohen Kante um sich Wünsche zu erfüllen. Er macht sich vielleicht Sorgen, was mit den Kindern werden wird und möchte diesen ein gute Chance für Ihren Berufsstart ermöglichen. Das könnten also Gedanken sein, die ihn ziemlich beschäftigen und für die er Lösungen sucht!

Mit diesen „Problemen“ im Kopf geht Willi ins Internet und hält nach einer Lösung Ausschau.

Die „Standard"-Internetseite, die so häufig verbreitet ist, ist für Willi keine Lösung sondern ein weiteres Problem! Warum?

Willi hält nicht nach einem Versicherungsmakler Ausschau (nicht wirklich) Er hält nach einer Lösung für seine Probleme und Sorgen Ausschau. Er klickt sich durch das Internet und empfindet diese „Standard"-Seiten eher als lästig als hilfreich. Er liest nur „ich hab das beste für dich" „Schau ich bin ein Diplomwirt etc," „Kaufe dieses Produkt und du hast ausgesorgt" Ehrlich gesagt, Willi interessiert dies so gut wie gar nicht! **Verstehen Sie?** Er hält nach einer Lösung für seine Probleme Ausschau.

Also, wie Sie ihre Zielperson festlegen haben Sie im obigen Beispiel gesehen. Sie versetzen sich in seine Lage und denken sich ihn ihn hinein. Was hat er für Sorgen, Wünsche, Träume und Probleme?

Wie spreche ich „Willi“ korrekt an, damit er auf meiner Seite bleibt und mein Produkt haben will?

Dies ist grundlegend sehr simpel und einfach!

Sie sprechen sein Problem an und kommunizieren, dass es eine wirkliche Lösung dafür gibt! Ich garantiere Ihnen, dass seine Aufmerksamkeit sofort gefangen sein wird, da er genau danach sucht. Klinkt zu einfach? Stimmt, aber es funktioniert!

Im Falle des Versicherungsmakler würde eine einfache Seite (für ein paar 100 €) mit einem Foto von Ihnen, mit etwa folgendem Text* mehr Kunden gewinnen, als eine grosse Internetseite für ein paar tausend €, die auf die „herkömmliche“ Weise gestaltet wird.

* ***Versicherungsfrust?*** *Ich habe bereits vielen Familien helfen können, sich in dem heutigen Versicherungsdschungel unserer*

Zeit zurechtzufinden und habe mit ihnen Lösungen gefunden, so dass die gesamte Familie vollständig abgesichert werden konnte ohne zig verschiedene Versicherungen abschliessen zu müssen!

„Haben Sie Kinder und wollen diesen eine finanzielle Sicherheit bieten?“

Ich zeige Ihnen welche Versicherungen sie getrost über Bord werfen können und wie Sie dabei noch sparen, damit im Alter auch noch was für Ihre Träume übrig bleibt!“

Rufen Sie mich einfach (kostenfrei) an! Ich helfe Ihnen gerne weiter!

Tragen Sie sich auch in meine E-mail Liste ein und erhalten Sie von mir wertvolle Tipps, wie Sie Ihre Familie optimal absichern können.

Warum wird Willi mit seiner Aufmerksamkeit auf dieser Seite kleben bleiben?

Sie zeigen Ihm, dass Sie seine Probleme kennen. Sie wollen ihm nicht sofort etwas verkaufen. Sie bieten ihm kostenlose Tipps an, die für die Lösung seines Problems wichtig sind. Er nimmt Sie als jemanden wahr, der sich auskennt und dies ist der erste Schritt Vertrauen aufzubauen.

Wenn Sie ihm jetzt in kurzen Abständen ein paar Mail senden mit wirklich wertvollen Tipps, wird er erstens diese Mails nicht als lästig empfinden und Sie bauen weiteres Vertrauen in Sie auf.

Nach der 3ten oder 4ten Mail wird er Sie als jemanden wahrnehmen, der kompetent ist und wenn Sie ihm jetzt ein Produkt empfehlen wird er es sehr wahrscheinlich kaufen.

Viel zu einfach! Stimmt! Probieren sie es einfach aus! **Viel Erfolg**

Noch ein paar zusätzliche Tipps

Folgende Aktionen haben sich auch als sehr erfolgreich herausgestellt:

* Verwenden Sie Testamonials (Kundenstimmen) von tatsächlichen Kunden, die mit Ihrem Produkt oder Service zufrieden sind.

* Lassen Sie sich unbedingt die Mailadresse des Interessenten geben. (Klicks auf Ihre Webseite erhalten Sie natürlich mit Werbung für die Sie bezahlen). Indem Sie „Willi“ dazu bekommen seine Mailadresse anzugeben, haben Sie diesen Kontakt auch wenn er nicht gleich bei Ihnen etwas kauft oder er sich nicht sofort für Sie entschieden hat. Wenn sie dies nicht tun verschwenden Sie wertvolles Potential und Ihr Werbebudget, da sich Willi vielleicht nach 2 Wochen nicht mehr an Sie oder Ihre Internetadresse erinnert und er ist für immer verloren.

* Bieten Sie „Willi“ einen Mehrwert an, der ihm wirklich weiterhelfen wird. So verdienen Sie sich sein Vertrauen, das später bei der Kaufentscheidung auschlaggebend ist.

So ich hoffe, dass diese Tipps Ihnen weitergeholfen haben. Es liegt natürlich an Ihnen, diese Tipps selbst zu testen und ihre eigenen Erfahrungen damit zu machen.

Falls Ihnen diese Tipps gefallen haben, dürfen Sie mich gerne weiterempfehlen ;-)
www.braun.marketing

Falls Sie eine Webseite erstellt haben wollen, mache ich Ihnen gerne ein Angebot: braun.werbung@gmail.com

Liebe Grüße H.K.R. Braun