

33 Marketing-Tipps für schmale Budgets

1. **Sie müssen den Kundennutzen kennen**
2. Sie müssen immer wieder etwas erzählen
3. Bleiben Sie in Kontakt: Aktiv und Passiv
4. Automatisieren Sie wo es geht (mit IFTTT oder Zapier)
5. Messen und verbessern – lernen Sie wie Ihre Kunden denken
6. Reichweite ist nicht Besucher ist nicht Conversion
7. Nutzen Sie Google Analytics und Google Webmasters
8. Nutzen Sie kostenlose Fotodatenbanken wie pexels.com, pixabay.com etc.
9. Bestehende Kunden sind die wertvollsten Kunden – fragen Sie wo der Schuh drückt
- 10.Rechnungen: Danke sagen oder Werbung eignet sich der Bereich über dem Einzahlungsschein
- 11.Workshops: Mit einem Partner ein Thema oder eine Branche ansprechen
- 12.Fachartikel schreiben (keine PR)
- 13.Wettbewerbe und Pitches mitmachen (je mehr je besser)
- 14.Netzwerken: Meet Up, Startup Treffen
- 15.Walk-Ins anbieten (kostenloser Kaffee, 60min kostenlose Beratung)
- 16.Service Clubs wie Rotary, Kiwanis, Lions, Zonta (www.service-clubs.com)
- 17.Sport Clubs, kleine Inserate in den Sportprogrammen
- 18.BNI, Business Network International (www.bni.ch)
- 19.JCI, Junge Wirtschaftskammer (www.jci.ch)
- 20.Zertifizierungen, ob ISO oder geprüft oder K-Tipp
- 21.An Veranstaltungen der Zielbranchen teilnehmen.
- 22.Potenzielle Kunden zu Mini-Präsentationen zu sich über Mittag einladen inkl Sandwich
- 23.Einen Grund finden, um neue Kunden anzurufen
- 24.Gratulationsbriefe bei Verleihungen von Preisen an die Gewinner senden.
- 25.Einladung von Kunden zum Frühstück (da haben die meisten Zeit).
- 26.Blog Artikel physisch verschicken, die für bestehende oder potenzielle Kunden interessant sein könnten.
- 27.Brief an Kunden senden mit folgendem Inhalt: «Wir sind dankbar, Sie als Kunden zu haben»
- 28.Kunden regelmässig mit neuen Informationen versorgen.
- 29.Tipps, Informationen, Ideen und Materialien grosszügig mit Kunden teilen.
- 30.Buch schreiben und bestehenden wie potenziellen Kunden schenken.
- 31.Liste zufriedener Kunden erstellen und für Referenzen anfragen (für Website)
- 32.Referate halten

Ich hoffe, ich konnte Ihnen damit etwas weiterhelfen

Senden Sie mir Ihre 3 (drei) dringenden Fragen per E-Mail an folgende Adresse mit Vermerk „drei Fragen“ an drei@unternehmens-architekt.ch

Noch nicht genug? 1 Stunde Beratung für CHF 100.-

Terminvorschläge bitte via: www.doodle.com/rogerbasler

www.unternehmens-architekt.ch

33 Marketing-Tipps für schmale Budgets