



MiU24[®] KG

Digitalagentur & Handelsgesellschaft

Online Marketing

Strategien für KMU's

„Wir sollen nicht der Arbeit dienen, sondern die Arbeit soll uns dienen.“

Frithjof Bergmann - †

Mag. phil. Jürgen La-Greca & Marco Vito La-Greca

German
Web Awards
of the year
2022.

official
WINNER

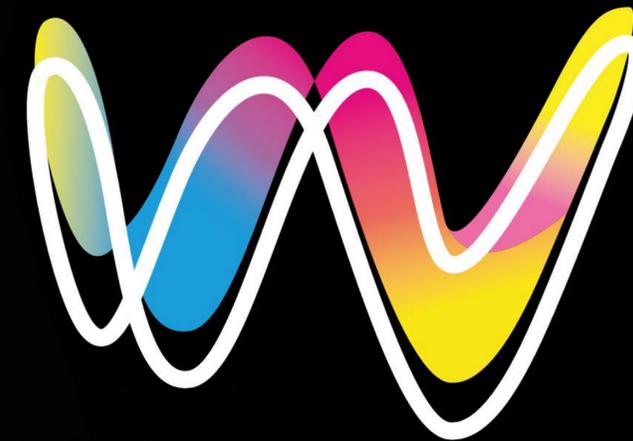
Signature Director



Seminar

Freitag, 13. Oktober 2023 | 12:10 bis 12:30 Uhr | Marktplatz

- Wer seid Ihr & wer sind wir?
- Warum machen wir das hier?
- Was ist digitale Kundengewinnung?
- Stimulation vs. Überzeugung
- PUSH vs. PULL
- 5 Tipps von uns zur digitalen Akquise



WERBERETTER[®]
MEHR MUT ZUM MACHEN

Die Werberetter[®]

Das sind wir - wer seid ihr?



JÜRGEN LA-GRECA

Geschäftsführer

„In der Zukunft ist alles anders, als
im Hier & Jetzt,
geschweige denn in der
Vergangenheit“

MARCO LA-GRECA

Gesellschafter

„Ohne Emotion
kein Verkauf“

CHANNEL21

**RTL
SHOP**

HSE 24

11
102
1004

Leibniz
Universität
Hannover

German
Web Awards
of the year
2022.

official
WINNER

Jürgen La-Greca

W

CHANNEL21

**RTL
SHOP**

HSE 24

OBI 



Frage an Euch! Was ist für Euch...

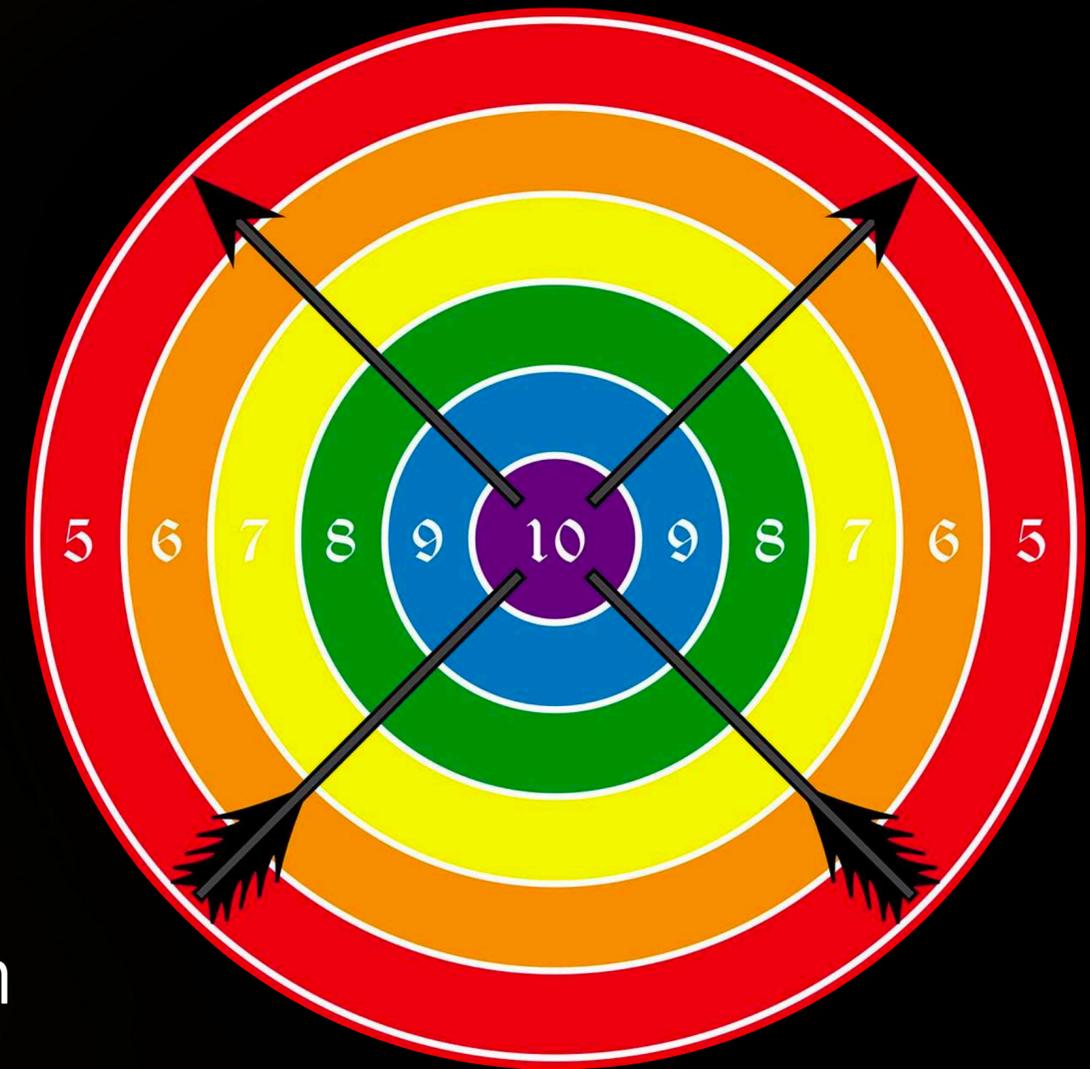
Digitale Kundengewinnung?

Leben und Arbeiten in einer neuen Zeit

Was braucht Ihr um Eure Online Reichweite zu erhöhen

Digitale Akquise – kalt oder warm...

- Der Start: Kaltakquise und professionelle Leadgenerierung
- Der nächste Schritt: Online Neukundengewinnung
- Die Basis: Vertriebscoaching & Vertriebsstraining der Mitarbeitenden
- Die Entwicklung: Vertriebsoutsourcing durch Vertriebsteams
- Das Notwendige: Kunden & Partner aktivieren & betreuen
- Die Empfehlung: Auffallen beim Markteintritt – unter allen Umständen



Stimulation

Die Strategie für Dich?

Wie beim Umwerben der großen Liebe, ist es hier wichtig, Deinen potentiellen Kunden bei Laune zu halten und Interesse zu wecken.

Die Frage ist: Wie weckst Du Interesse?



Überzeugung

Die Strategie für Dich?

Wenn Du Deine große Liebe gefunden hast, überzeugst Du doch auch mit Deinen Mehrwerten. So ist es auch wichtig, Deine potentiellen Kunden von Deinen Mehrwerten zu überzeugen.

Die Frage ist: Wie überzeugst Du richtig?



Kundengewinnung

Willst Du PUSH oder PULL? Oder einfach beides auf einmal?

Die „PUSH-METHODE“

Akquise kann soooooo einfach sein – geht das mit Verkaufsdruck?

- Ansprache mittels Kundendirektwerbung (Werbematerial)
- Unaufgeforderte Vertreterbesuche (Kaltakquise)
- Unaufgeforderte Telefonanrufe (Achtung: unerwünschte Werbung)
- Unaufgefordertes Werbematerial per Post oder E-Mail (Achtung: unerwünschte Werbung)
- Direktkontakte knüpfen, z.B. auf Messen und Konferenzen
- Empfehlungen & Referenzen von Kunden & Partnern
- Kundenbesuche nach telefonischer Terminvereinbarung...

Die „PULL-METHODE“

Akquise kann soooooo einfach sein – haben sie gesagt!

- Indirekte Flyer-, Plakat-, Rundfunkwerbung
- Fernseh- und Kinowerbung
- Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften
- Webseite / Webblog
- Webshop / Marktplätze
- Social Media / Influencer
- SEO / SEA - Google-Marketing

Was würden wir empfehlen

Drücken - Ziehen - Einfach in der Mitte?

- Digitalisierung
- Globalisierung
- Fachkräftemangel
- Pandemien
- Klimakrise
- Weltgeschehen
- Persönlichkeit
- CRM-System
- Übersetzungstools
- KI Alternativen
- Roboter
- Weniger Materialaufwand
- Mobil unterwegs sein
- Social Media

Kundengewinnung im New Work Style

Die neue Art digital Kunden zu gewinnen



Social Media

Ist Facebook schon Tod?

- Twitter
- Instagram
- Facebook
- Whatsapp
- LinkedIn
- Xing
- Google Maps

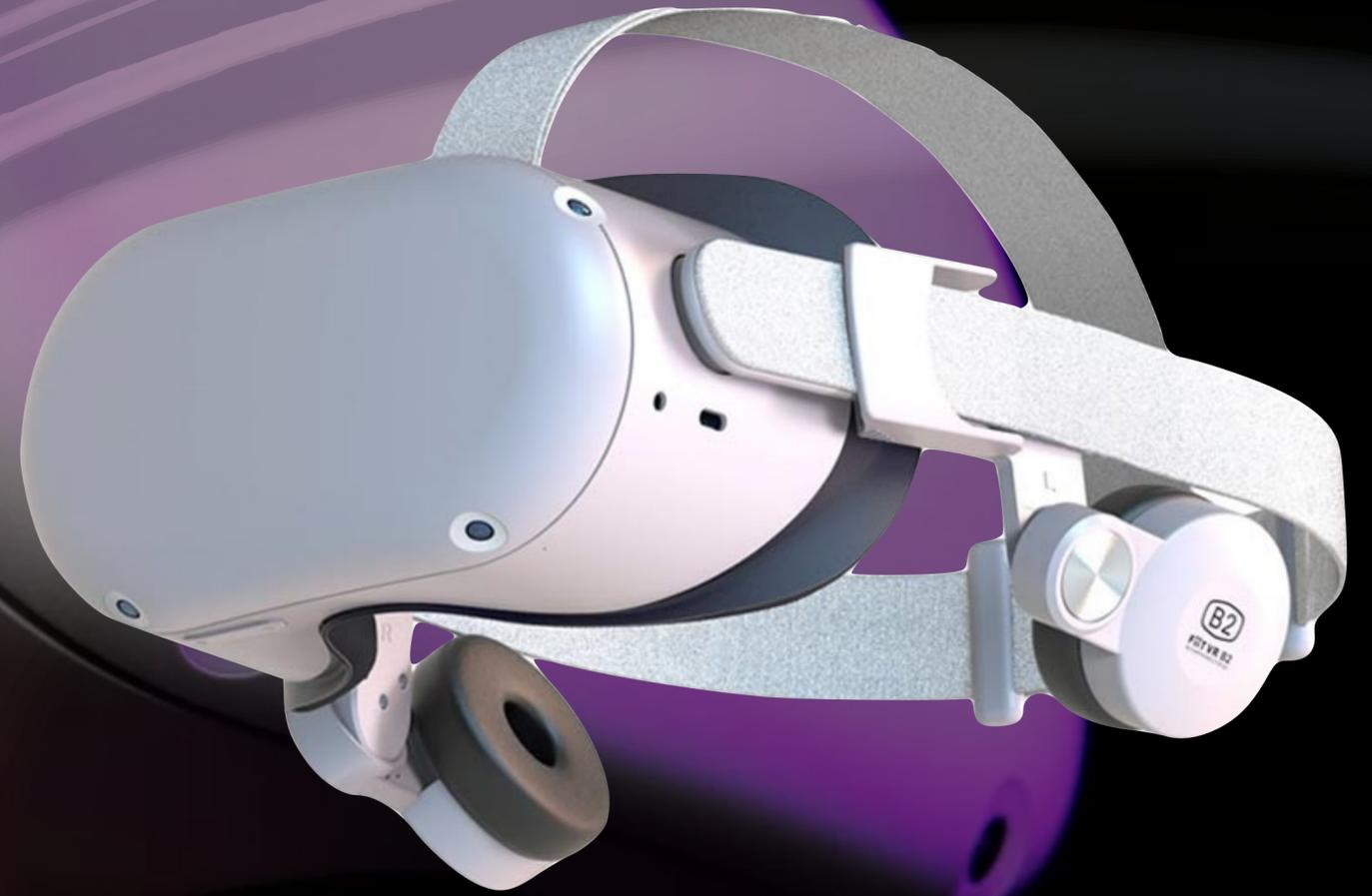


Wie geht jetzt digitaler Vertrieb?



Fünf Tipps zum Thema Digitaler Vertrieb 2022

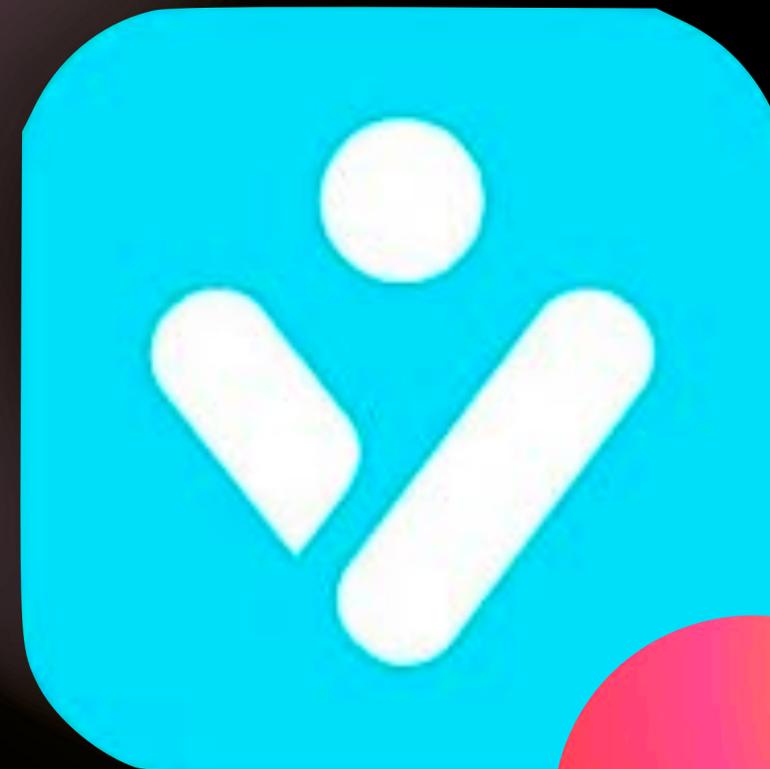
- 1. Kundenmanagement in CRM-Systemen
- 2. Social Media erlangt Bedeutungszuwachs im Vertrieb
- 3. Remote Work & Selling
- 4. Vertriebsautomatisierung
- 5. Verbindung von Vertrieb und Marketing



1. Kundenmanagement in Cloud-CRM-Systemen

Cloud basierte CRM-Systeme | Kontaktmanagement, Vertriebsmanagement & Produktivitätsverbesserung.

- Teamübergreifende Zusammenarbeit
- Exakte Vertriebsprognosen
- Höhere Zufriedenheit und Bindung von Kunden
- erhöhte Produktivität
- Kundendaten und Kennzahlen
- Priorisierung von Leads
- Prognosen und dem Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Übersichtliche Auftragsgestaltung



2. Social Media & Chats

Was früher optional war, wird jetzt zum wertvollen Kommunikationskanal

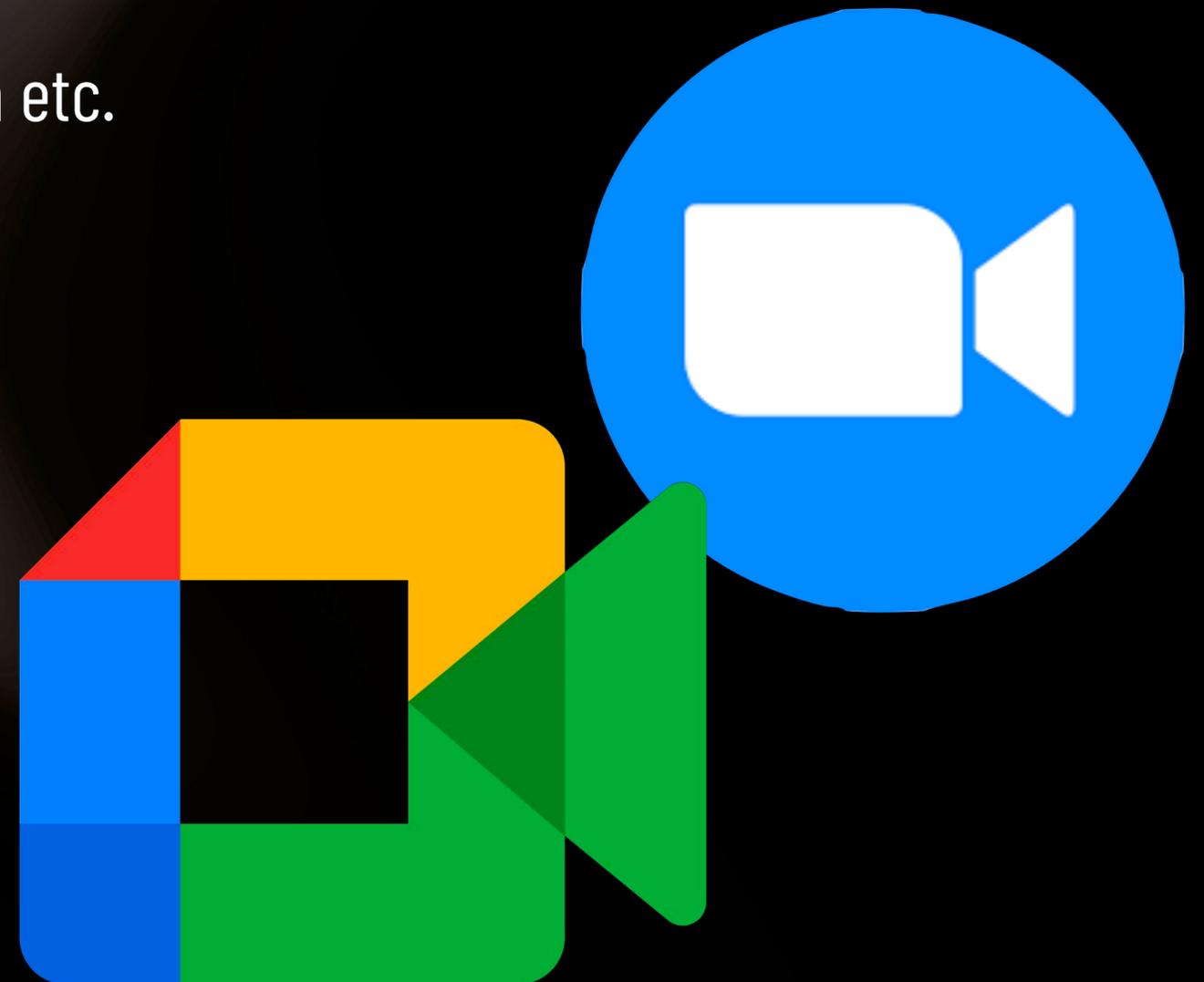
- Knüpfen & Ausbau von Kundenbeziehungen
- Dialog in der Kundenansprache:
 - Interaktiver & direkter Austausch
 - Angebot eines Mehrwertes
 - Noch mehr Fokus auf Kundenbedürfnis
- Positionierung als Experte im eigenen Bereich
- Kundenrecherche für Kundengespräche
- Social Media Monitoring und Insights für bessere Auswertungen
- Soziale Medien bieten potenziell eine globale Reichweite



3. Remote Work & Selling

Video Messenger und Online Meetings bequem von Daheim

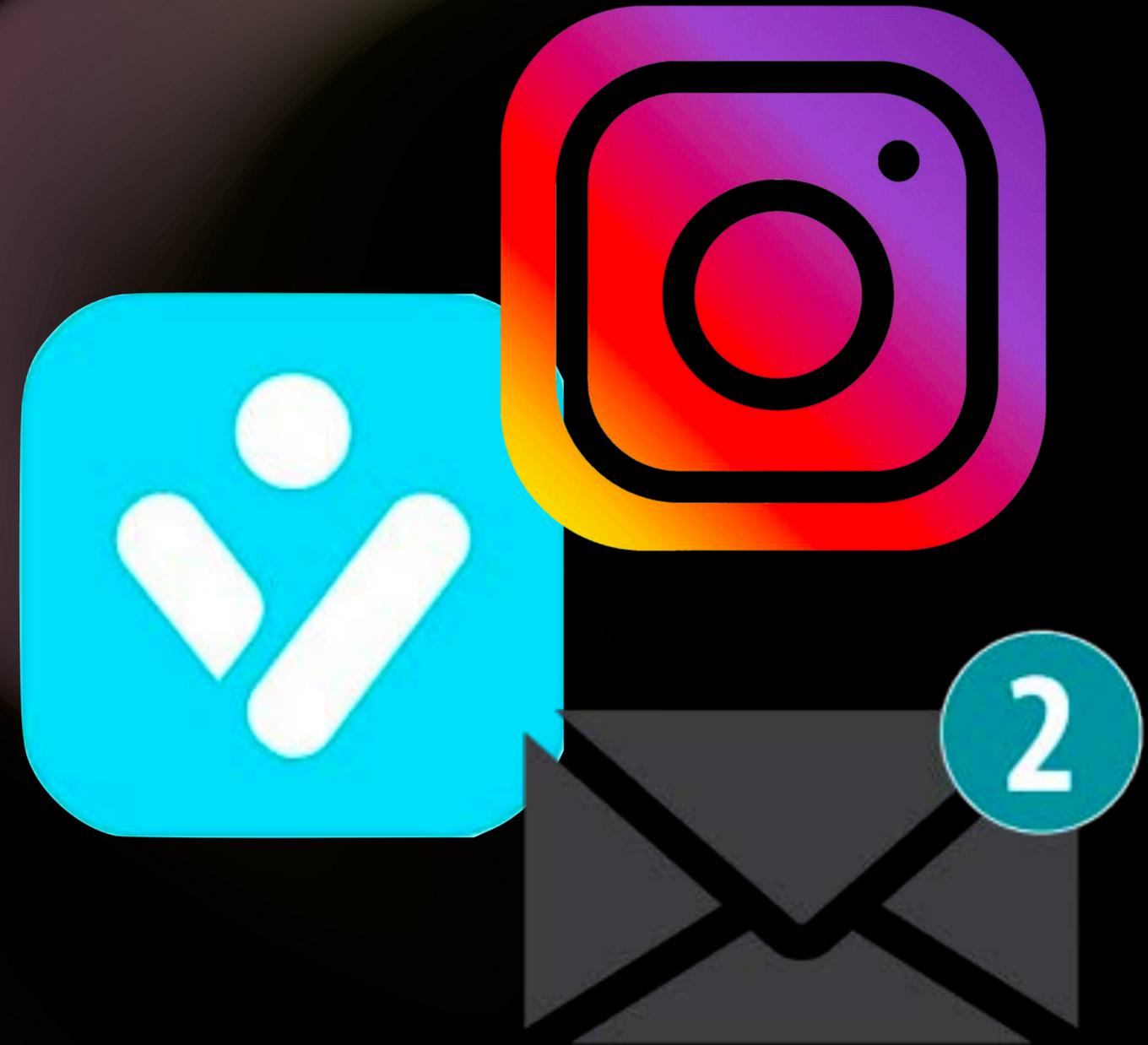
- Virtuelle Verkaufstermine
 - Verkaufsgespräche per Video-Chat / Probeberatungen etc.
- Virtuelle Schulungen
 - Mitarbeiter-Schulungen
 - Weiterbildungen
 - Scrum-Seminare
- Virtuelle Events
 - Messen, Konferenzen, Workshops



4. Vertriebsautomatisierung

Der klassische Vertriebler vs. Onlineplattformen, Social-Shops und Google

- Virtuelle Terminkalender
 - Automatische Terminbestätigungen
 - Kunden können Termine buchen
 - Automatisierung von Berichten
- Dienstleistung & Produktverkauf
 - Verknüpfung von Systemen
 - Newsletter & Social-Shops



5. Verbindung von Vertrieb und Marketing

Kundengewinnung im hybriden WerbeVan – Wir zeigen's Euch

- Der Vertrieb ist gleichzeitig unser Marketing und umgedreht
- Transformation des Realen ins Digitale
- Omni-Digitalität für die optimale hybride Kundengewinnung
- Mittels der Digitalformel & der Marketingformel[®]
eine perfekte Symbiose finden





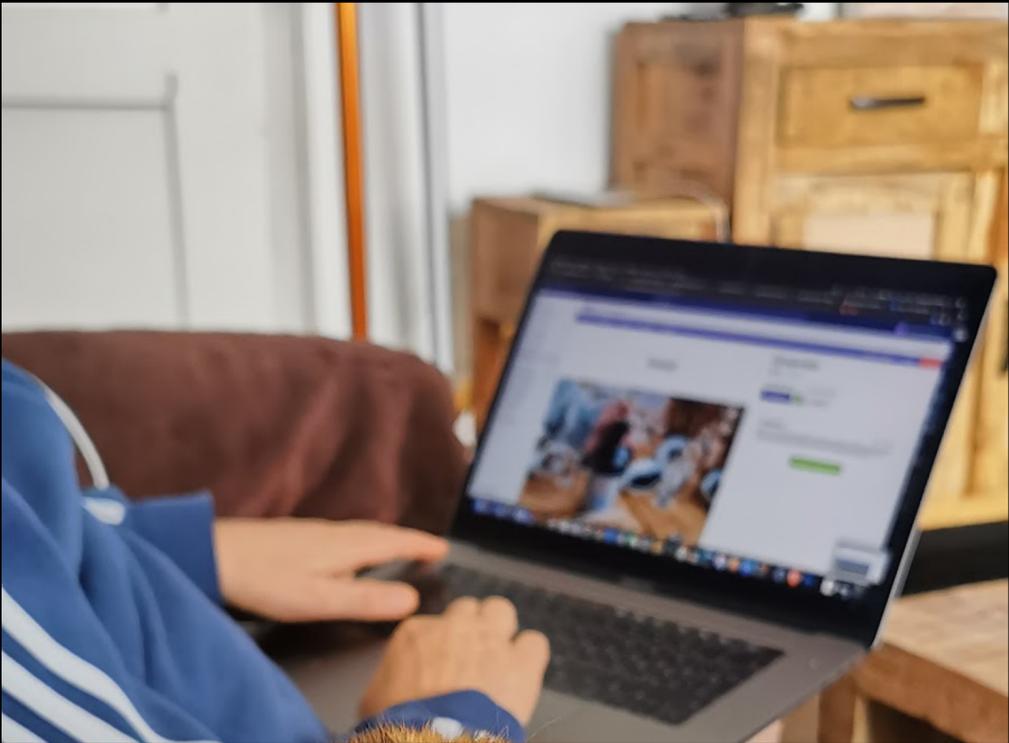
»Work from Anywhere«

Arbeiten im WerbeVan & WerbeCaravan



Puh... Was machen wir jetzt?

Was sollen wir noch mehr schreiben...





Unser Ansatz und persönliche Erfahrung

Transformation von sich selbst und der Unternehmung, geht das?



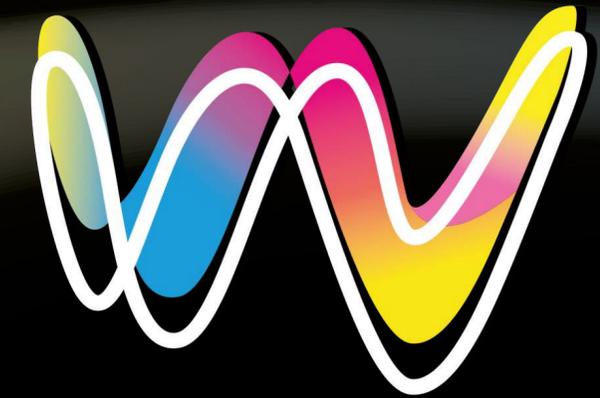
Ist digitaler Vertrieb das New Normal?

Digitale Kundengewinnung ist elementar aber was ist der charmanteste Weg, online neue Kund*innen zu gewinnen? Egal wie fortschrittlich und modern das Internet ist, am Ende entscheidet doch immer noch der Mensch über die Kaufentscheidung.

Auf der Suche solltest Du immer die Frage stellen: Wo befindet sich meine Zielgruppe? Der Fokus liegt auf dem Kunden und seinen Bedürfnissen.

Fazit: Digitale Kundengewinnung ist wichtig, um im heutigen Geschäftsumfeld erfolgreich zu sein. Mit den richtigen Strategien kannst du online gezielt neue Kunden gewinnen und so dein Business weiter ausbauen.

Wer mehr erfahren möchte, kann einfach den WerbeVan samt Werberetter®-Duo zu sich ins Unternehmen rufen.



WERBERETTER®
MEHR MUT ZUM MACHEN

