

Checkliste für die Kundengewinnung

Du hast ...

- eine Marktanalyse vorgenommen.
- eine Website gebaut.
- einen eigenen Blog gestartet.
- Testimonials gesammelt und in deine Website eingepflegt (Stichwort Empfehlungsmarketing).
- Profile in Business-Netzwerken (LinkedIn & Xing) angelegt.
- branchennahe Gastartikel geschrieben.
- Beiträge deines Netzwerks empfohlen, geteilt und kommentiert (regelmäßig!)
- weitere Influencer kontaktiert.

Deine neuen Kunden ...

- finden deine Website über die Suchmaschinen?
- kommen schnell an Referenzen von dir?
- finden sich auf deiner Website durch eine klare Struktur zurecht?
- wissen auf Anhieb, wofür du stehst und was du anbietest (Positionierung)?
- haben freien, uneingeschränkten und kostenfreien Zugang zu deiner Website?
- werden dazu eingeladen, Kontakt zu dir aufzunehmen?
- können dich fachlich einordnen?
- Werden auf der Homepage direkt und elegant zugleich zu deinen Angeboten geführt?