

Aktive Ansprache mit E-Mail-Kampagnen

Rechtliche Einschränkung

Den Kontakt zu Ihren Interessenten und vor allem auch den bestehenden Kunden sollten Sie auch mit individualisierten E-Mails pflegen. Die erwähnten webbasierten E-Mail-Marketing-Dienste können Sie dafür ebenfalls nutzen. Allerdings gelten hier – ebenso wie beim Newsletter – strenge rechtliche Einschränkungen, mit denen Sie sich vertraut machen sollten. (→ 46. Wie kann ich potenzielle Kunden direkt ansprechen?).

Akquise im Internet: Ideenpool und Tipps

- Werbung für Ihre Website: Nur wer Ihre Internetadresse kennt, kann diese aufrufen. Machen Sie sie daher überall publik, auf Ihrem Briefpapier, Ihren Visitenkarten, Ihren Ausgangsrechnungen und Werbematerialien sowie in sämtlichen Anzeigen und Druckerzeugnissen.
- Verlinkung: Sie können sich mit anderen Websites verlinken. Das lohnt sich doppelt: Seiten, zu denen Hyperlinks führen, werden von Suchmaschinen höher bewertet als solche, die ganz für sich allein stehen. Denken Sie aber daran, dass es nicht um die Menge der Links geht, sondern um die Qualität. Links, die zu Ihnen führen, erzeugen einen wertvollen Strom an Besuchern, wenn die verweisende Website für Ihre Zielgruppe interessant ist. Vor allem aber tragen Links von thematisch passenden und qualitativ hochwertigen Sites dazu bei, dass auch Ihre Internetpräsenz in den Suchmaschinen einen guten Rang erhält.
- Blogs: Wenn Sie mehr Zeit für Ihre Internetpräsenz und die Kundengewinnung über das Internet investieren wollen, kommt vielleicht ein Blog für Sie infrage. Dabei handelt es sich um ein öffentliches Online-Tagebuch,

das allerdings nur interessant ist, wenn Sie regelmäßig etwas zu sagen haben und Beiträge schreiben – es ergänzt sich also sehr gut mit einem Newsletter. Wenn Sie dagegen nur eine Visitenkarte im Web brauchen, sind Sie mit einer einfachen Website besser beraten.

- Nutzen Sie auch die vielen themen- oder branchenbezogenen Internetforen, um als kompetenter Experte auf Ihrem Fachgebiet in Erscheinung zu treten. Antworten Sie auf die Fragen anderer Nutzer und liefern Sie praktische Beispiele, so werden die anderen Besucher auf Sie und Ihr Angebot aufmerksam, ohne dass Ihre Beiträge als Eigenwerbung wahrgenommen und somit ignoriert werden.
- Xing und Co: Die meisten Unternehmen nutzen inzwischen soziale Netzwerke wie Xing, Facebook oder Twitter, um neue Kunden zu gewinnen. Hier kann man sich mit anderen Mitgliedern vernetzen, Kontakte zu Geschäftspartnern aufbauen und Kunden akquirieren. Dabei gilt: Ein gut gestaltetes, klug formuliertes Profil ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um auf einer Networking-Plattform erfolgreich zu sein. Ganz wichtig: Wählen Sie ein professionelles Foto, auf dem Sie sympathisch wirken.

Streuverluste
vermeiden