

10 IMPULSE

Bringen Sie Ihre Marke zum strahlen!

Marken generieren Umsatz!

Strahlen Sie mit Ihrem Unternehmen!

Die meisten Unternehmen scheitern, weil einfach zu wenige Menschen wissen, dass es sie gibt und unklar kommuniziert wird, warum man kaufen soll. Falsche Botschaften werden gesendet und von potenziellen Kunden nicht verstanden oder wahrgenommen.

Was es braucht, sind Ideen, Durchhaltevermögen, Strategie und Geduld. Ein paar Ideen zum Aufbau einer eigenen Marke möchte ich Ihnen hiermit völlig kostenlos an die Hand geben.

Paaren Sie das Besondere, Ihre eigene Marke mit Begeisterung für Ihr Business und klaren Zielen, bleiben Sie stetig am Aufbau Ihrer Marke, dem Verständnis Ihrer Kunden und der kontinuierlichen Umsetzung. Dann sind Sie auf dem allerbesten Weg, zu den klaren, starken Marken zu gehören.

1. Eine eigene Marke werden

Sind Sie durchgängig & klar! Je eindeutiger Sie sich als Marke positionieren, desto einfacher machen Sie es Ihren Interessenten, Sie wiederzuerkennen.

- Machen Sie Ihre Eigenheiten sichtbar!
 Entwickeln Sie ein einheitliches Wording. Setzen Sie das Gestaltungskonzept konsequent um, auch in Wordvorlagen oder Powerpoint.
- Sammeln Sie Fotos von Ihnen, die Ihre Marke repräsentieren. (Moodboard von JU2 Design)
- Stetiger Markenaufbau und Übersicht:
 Definieren Sie, wie Sie als Marke gesehen werden möchten oder vergegenwertigen Sie sich das bereits entwickelte Markenkonzept.

 Wie soll ich wahrgenommen werden? Was passt bereits sehr gut, wo sehen Sie noch Verbesserungsbedarf an Professionalität, Einzigartigkeit und Qualität?

TIPP: Googeln Sie sich doch einfach mal selbst und schauen Sie nach, was sie finden. Setzen Sie die Kundenbrille auf und analysieren Sie Ihren aktuelle Markenwahrnehmung? Entwickeln Sie Ihren eigenen, persönlichen Stil.

2. Personal-Branding

Wenn Sie ein klassisches physisches Produkt haben, das Sie als Marke etablieren wollen, dann denken Sie daran, dass Sie die Marke selbst sind. Ideen kommen und gehen - doch Namen bleiben.

- Eine eigene Namensdomain, z.B. MeinName.com.
 Ist diese nicht mehr frei, versuchen Sie Kombinationen.
- Leben Sie eine persönliche E-Mail-Adresse an
- Verwenden Sie auf allen sozialen Profilen denselben Namen.

TIPP: Persönlichkeit ist nicht austauschbar und wird immer wichtiger bei vollen Märkten, Preisen- und Wettbewerb und dem heutigen sehr gesättigten Käufermarkt. Persönlichkeit schafft Vertrauen & Sympathie.

3. Hinterlassen Sie Spuren

Nutzen Sie Ihren deinen Namen aktiv. Erstellen Sie eine Liste von Blogs, die zu Ihnen passen. Kommentieren Sie bei relevanten Artikeln. Verwenden Sie jeweils aktiv Ihren gesamten Namen. Wiederholen Sie das Ganze regelmäßig. Wiederholen Sie es erneut...

 Wo auch immer Sie online aktiv sind, hinterlassen Sie Spuren mit Ihrem Namen. Wenn Sie auf anderen Blogs, Website oder in Foren kommentieren, geben immer Ihren Namen an – denn Sie sind die Marke.

TIPP: Die Experten-Wahrnehmung online wird stark unterschätzt. Im virtuellen Netz wird alles gespeichert, jede Information ist von google zugänglich. Also werden Sie aktiv und bringen Sie Ihren Namen ins Spiel.

4. Authentisch werden

Nur Sie sind, was Sie sind! Sie haben Ihre eigenen Gedanken, ein Unternehmensleitbild, individuelle Antreiber und ganz eigene Ziele.

- Kommunizieren Sie das, was Sie denken, nicht was andere sagen
- Ein klarer Standpunkt und Meinungsbilder gehören zu einer eigenen, starken Marke
- Menschen finden Menschen ansprechend, die etwas zu sagen haben und Ihre Ansichten begründen

TIPP: Bleiben Sie authentisch! Das fängt bei einer einfachen Antwort-Mail an, geht bei Angebotstexten oder Ihrem Anrufbeantworter weiter und hört bei der Darstellung auf Ihrer eigenen Website auf.

5. Erfolg reflektieren

Erzählen Sie Ihren Kunden und Sparringspartnern warum machen Sie, was Sie tun, wer sind Sie? Warum arbeiten Sie in Ihrem Business, was machen Sie? Was waren die Meilensteine oder Wendepunkte? Was waren die größten Hürden? Was waren die wichtigsten Erkenntnisse?

- Storytelling ist eine interessante Form mit Ihren Kunden in Dialog zu gehen
- Verwenden Sie Ihre eigenen Storys bei Social Media, Videos oder auf Ihrer Website
- Erfolgreiche Marken erzählen alle großartige Geschichten

TIPP: Ein Teil Ihrer Geschichte ist bereits geschrieben, erzählen Sie diese!

6. Mehrere Wege einschlagen

Heutzutage gibt es vielfältige Möglichkeiten der Kommunikation. Sei es beliebte, handfeste Offlinemedien wie eine Unternehmensbroschüre um Wertigkeit auszudrücken, die eigene Webpräsenz als Informations- und Austauschplattform oder die vielseitigen Social Media Kanäle.

- Nutzen Sie die heutigen Möglichkeiten über Ihr Business zu kommunizieren
- Schaffen Sie 1 x pro Woche Zeit und Raum, um die Netzwerke zu pflegen
- Fangen Sie lieber kleiner an und erweitern Ihre Kanäle stetig, aktuelle, wertvolle Informationen sind wichtiger, als verpuffende Mitteilungen ohne Mehrwert
- Niemand steht gut auf einem Bein, eine Multikanal-Strategie bietet vielerlei Vorteile und ermöglicht es Ihren Kunden den Weg zu Ihnen zu erleichtern

TIPP: Wer nicht auffindbar ist bleibt unsichtbar, wer nicht mitschwimmt vergeudet einen offenen, transparenten Kundendialog. Zeigen Sie Ihren Kunden, dass es Sie Wert ist mit Ihnen in Austausch zu gehen. "Wer nicht wirbt, stirbt!" Henry Ford

7. Ungenützte Kraft

Über Ihre Website haben Sie eine Bühne für Ihr Expertendasein und die Möglichkeit der kostenlosen Kommunikation mit potenziellen Interessenten, Bestandskunden und "Fans". Aktualisieren Sie mindestens 1 x pro Woche, besser 2 x Ihre Website. Ob ein kurzer Statusbericht, ein langer Fachartikel oder aktuelle Informationen aus der Branche oder zu einem Produkt.

- Wenn Sie eigenen Content auf Ihrer Website veröffentlichen öffnen sich viele Türen und nicht nur google findet Sie interessanter
- Nutzen Sie aktiv Share-Buttons bei den Sozialen Netzwerken: "Wer gibt, gewinn!t" bedeutet auch Aktivität im eigenen Umfeld
- Werden Sie aktiv und schreiben Sie was Ihr Business und Ihr Unternehmen betrifft

TIPP: Sie sind der Experte in Ihrem Business, niemand hat den selben Erfahrungsschatz und Lebenslauf zu bieten, wie Sie selbst. Wir sind heute eine Informationsgesellschaft, wer mitteilt gewinnt und zwar nicht nur wirtschaftlichen Erfolg.

8. Ein Lead-Magnet

Welches Thema beschäftigt gerade Ihre Zielgruppe? Finden Sie ein Thema, das für Ihre Kunden sehr relevant ist und liefern Sie dazu kostenlose Informationen via Download (PDF, Audio, Video) auf Ihrer Website. Bewerben Sie dieses an prominenter Stelle auf Ihrer Website. Sie können durch Freebies und kostenlosen Informationen Interessenten auf Ihr Expertenwissen lenken, eine Verbindung zu potentiellen Neukunden herstellen und Kontakte sammeln.

- Als Türöffner für ein Produkt oder eine Dienstleistung eine hervorragende Art und Weise Vertrauen zu wecken
- Achten Sie darauf, dass es tatsächlich anziehend und attraktiv ist
- Für die Zielgruppe relevant und zum Kernangebot passend

TIPP: Informationen geben, neue Kunden gewinnen! Eine hervorragende Art und Weise Kundenbeziehungen zu stärken, Interesse wecken und Ihre Marke ins Spiel zu bringen.

9. Vorträge

Sie haben einiges zu erzählen und ein Produkt / Dienstleistung, das erklärungsbedürftig ist?

Eine tolle Möglichkeit eine Marke weiter zu stärken ist der Weg eigene Vorträge zum Kerngeschäft anzudenken.

Recherchen Sie Vortragsmöglichkeiten. Was wollen die Zuhörer aus dem Vortrag mitnehmen?

TIPP: Bitten Sie jemanden Ihren Vortrag als Live-Stream zu übertragen. Eine tolle Möglichkeit der Online-Vernetzung.

10. Routine. Täglich wachsen

- Posten Sie auf Sozialen Netzwerken
- Schicken Sie eine persönliche E-Mail
- Kommentieren Sie einen Blog
- Vernetzen Sie sich mit Branchenleadern
- Hinterlassen Sie Flyer und Visitenkarten
- Starten Sie einen Dialog mit Ihren Kunden
- Schalten Sie eine Facebook-Anzeige
- Bitten Sie um eine Weiterempfehlung
- Fragen Sie nach dem Zuschlag eines Angebots
- Kontakten Sie einen Journalisten
- Erstellen Sie 5 Ideen für das eigene Business
- Willkommen im heutigen "Digitalen Zeitalter"
- Die Möglichkeiten heutzutage sind vielfältig, nutzen Sie diese für Ihren Erfolg und Ihr Business!

TIPP: Eine eigene Marke entsteht nicht über Nacht und auch nicht an einem Tag. Sie gehört strategisch geplant, Mutig umgesetzt und sugzessive weiterentwickelt. Sie entstehen durch tägliches tun. Je aktiver sie werden, desto eher stellt sich die Art Erfolg ein, die Sie sich wünschen.

Holen Sie sich jetzt unsere Power, neue Impulse und wirkungsvolle, besondere Lösungen zur Strahlkraft Ihrer Marke.



Wir unterstützen Sie sehr gerne dabei!