

Mit diesen 7 Massnahmen verbesserst Du Dein Onlinemarketing ohne allzu grossen Aufwand. Du kannst jede Massnahme in der für Dich passenden Variante ausführen – pragmatisch, nachhaltig oder souverän.

Agent Zufall und Prinzip Hoffnung

Oder wem überlässt Du Dein Onlinemarketing?

Autorin: Beatrice Hohl

Mit diesen 7 Massnahmen verbesserst Du Dein Onlinemarketing ohne allzu grossen Aufwand. Du kannst jede Massnahme in der für Dich passenden Variante ausführen – pragmatisch, nachhaltig oder souverän.

Neulich traf ich einen aus den Augen verlorenen Freund der Familie. Als Bauer verdient er sich seinen Lebensunterhalt unter anderem mit Nischenprodukten und dem Direktverkauf von Rindfleisch. Sein Business ist anspruchsvoll, gilt es doch, nicht nur landwirtschaftliche Produkte herzustellen, sondern diese in einem **immer anspruchsvoller werdenden Markt** zu verkaufen.

Zeitfresser Verkauf

Als Produzent von hochwertigem Rindfleisch und Lieferant von erstklassigen Bio-Wachteleiern bietet er hervorragende Produkte an, benötigt aber dennoch unverhältnismässig viel Zeit, **um Käufer zu finden**. Gerade dann, wenn wieder ein Rind zum Schlachter soll und die Kunden einen Anteil davon erwerben können, ist Telefondienst angesagt. Das ist so aufwändig, dass nicht einmal Zeit übrig bleibt, um über sinnvollere Arbeitsprozesse nachzudenken.

Allerweltsproblem

Was mir dieser Freund erzählt, ist mir nicht neu. Und es müssen keine **Kuhviertel** sein, die ihren Käufer suchen. Es kann mit viel Liebe hergestellte **Spitzenunterwäsche** sein, exklusive **Massanfertigungen für Minipferde**, lesenswerte **Bucherscheinungen**, aber auch **Pferdekurse** und vieles mehr. So viele gute, spannende, hilfreiche oder leckere Produkte und Angebote finden ihre potentiellen Käufer schlicht deswegen nicht, weil diese nicht darüber informiert wurden.

7 Massnahmen, um Deine Angebote besser zu verkaufen

Mit diesen 7 Massnahmen verbesserst Du Dein Onlinemarketing **ohne allzu grossen Aufwand**. Du kannst jede Massnahme in der für Dich passenden Variante ausführen:

1. **Pragmatisch**
2. **Nachhaltig**
3. **Souverän**



1. Emails schreiben

Sammele die **Email-Adressen** Deiner bisherigen Kunden und Interessenten und sende Ihnen eine **Infomail**, wenn Du wieder ein neues Produkt oder ein neues Kursangebot zum Verkauf bringst. Sofern Du eine Website hast, schau dafür, dass sich Interessenten für Deinen Newsletter anmelden können!

1. Stelle die Emailadressen in einer **Excel-Liste** zusammen. Schreibe eine Email und setze diese Adressen (copy/paste) in das BCC-Feld des Mails. Deine eigene Adresse kommt ins An-Feld. So stellst Du sicher, dass die Empfänger anonym bleiben.
2. Verwende ein **Newsletter-Programm** ([Mailchimp](#) oder eine der [7 Mailchimp Alternativen](#)). Die meisten Programme sind bis zu einer gewissen Anzahl Adressen gratis nutzbar. Trage die Adressen selber ein oder verbinde das Programm mit dem Newsletter-Anmeldeformular auf Deiner Website. Wenn Du magst, kannst Du ein eigenes Template vorbereiten, das Du dann immer in dieser Form verwendest, so dass die Adressaten ein vertrautes Gefühl haben, wenn Sie Deine Email sehen.

3. Nutze unseren **Premium-Service**, wenn Du die Einrichtung des Newsletterprogrammes nicht selber machen möchtest und/oder Du Hilfe beim Verfassen der Texte und Versenden der Mails benötigst.

[adsense:responsive:1720544193]

2. Whatsapp-Broadcast

Erstelle einen **Whatsapp-Broadcast** mit den Interessenten und versende eine Nachricht, wenn ein neues Angebot parat ist.

1. Whatsapp ist so einfach, dass Du dafür kaum Hilfe benötigen wirst. Weil die Funktion ‚Broadcast‘ aber relativ unbekannt ist, kann **diese Anleitung** für Dich nützlich sein.
2. Nutze WhatsApp vom Desktop aus und Du bist viel schneller mit dem Erfassen der Text! **Diese Anleitung hilft Dir**, falls Du WhatsApp noch nicht am Computer nutzt.
3. Sende gleich den **Produktelink** mit, damit die Interessenten sofort online bestellen können.



3. Facebook-Seite

Erstelle eine **Facebook-Seite** und berichte über Deinen Berufsalltag. Idealerweise nimmst Du auch gleich **Instagram** mit dazu; du kannst es mit Facebook verbinden. Mach Dein Smartphone

zu Deinem Marketing-Assistenten und poste regelmässig Fotos von Deinem Arbeitsalltag, beispielsweise wenn Du auf dem Traktor oder vor der Nähmaschine sitzt. Dann finden Deine Follower es auch völlig in Ordnung, wenn Du sie darüber informierst, dass Du aktuell etwas Neues zum Verkaufen hast.

1. Du kannst zwar Deine persönliche Seite für Dein Business verwenden, wir empfehlen Dir aber, gleich eine Seite für Dein Business anzulegen. Du solltest **Privates und Berufliches trennen**.
2. Schalte hin und wieder eine **Werbeanzeige** für Deine Produkte, aber sei vorsichtig. Facebookwerbung frisst schnell viel Geld.
3. Nutze unsere Erfahrung und **delegiere** die Facebookarbeit an uns. Zwei bis vier Stunden monatlich können für Deine Business-Seite bereits ausreichen, damit aus der *ersten Liebe* nicht ein schnell *erloschenes Strohfeuer* wird.

4. Community

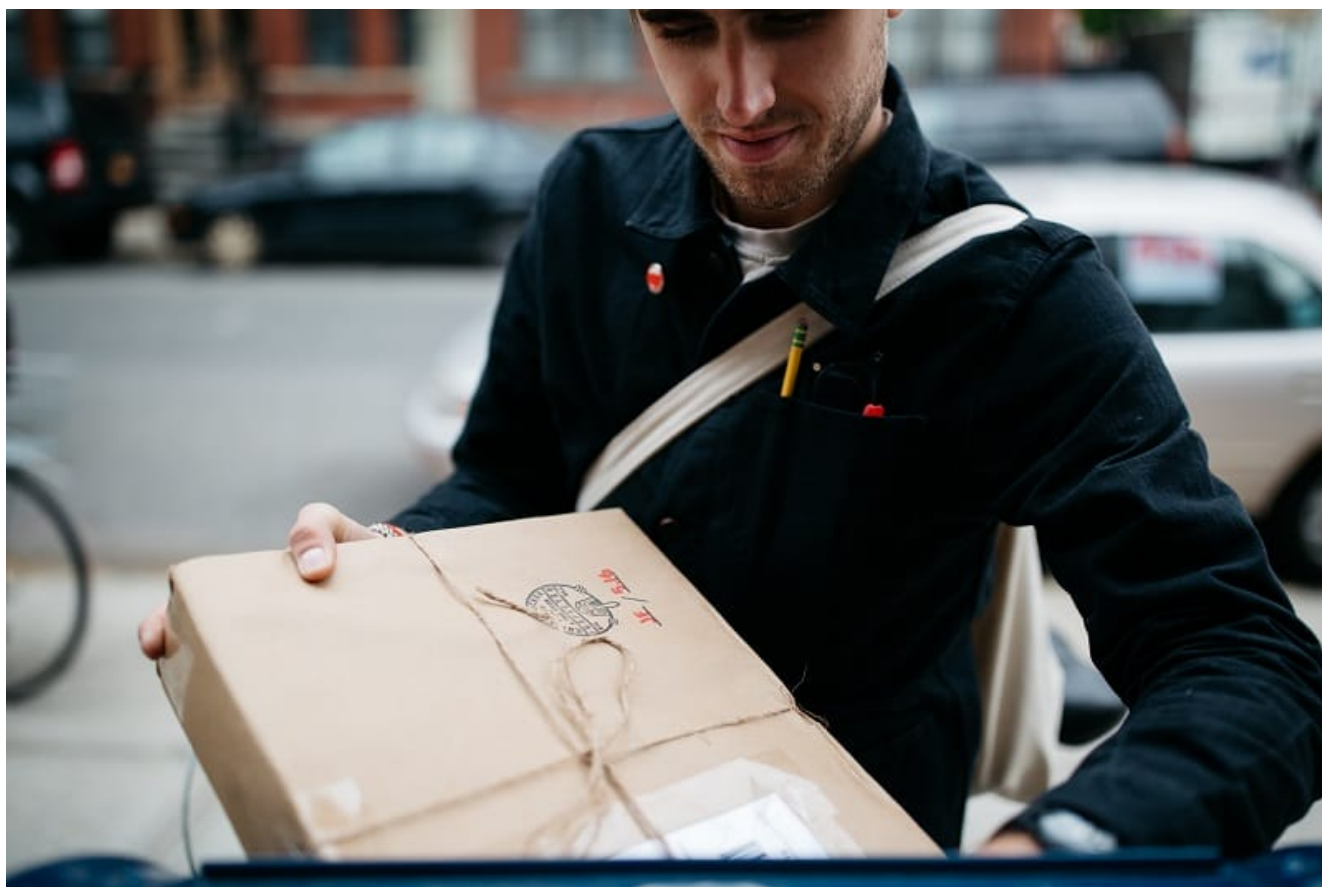
Lade **Facebook-Freunde** dazu ein, Deine Seite zu liken. Denke daran, dass Deine Posts in den seltensten Fällen sämtliche Follower erreichen werden – das ist aber kein Grund, Deine Chance auf Facebook nicht zu nutzen!

1. Du kannst direkt aus der Business-Seite heraus alle **Deine Freunde einladen**, Deine Seite zu liken.
2. Es kann sich lohnen, Deine bisherigen Kunden mit einer **persönlichen Nachricht** (eine PN per Messenger) dazu einzuladen, Deine Follower zu werden. Denn diese möchtest Du ganz sicher mit Deinen Posts erreichen können.
3. Du kannst Facebook-Werbung schalten mit dem Ziel, mehr Follower zu erhalten. Sei aber **vorsichtig**, damit Du nicht zuviel Geld dafür ausgibst.

5. Onlinepräsenz

Pflege einen **Onlineauftritt**! Denn je länger je mehr informieren sich Leute zuerst im Internet über ein Angebot, ein Produkt oder einen Dienstleister, bevor sie kaufen!

1. Wenn Du beruflich mit Pferden zu tun hast, ist es naheliegend, eine **Onlinepräsenz auf 4my.horse** zu haben. Du brauchst dann nicht zwingend eine eigene Website, sondern hast alle erforderlichen Angaben bereits an einem gut frequentierten Ort.
2. Ebenfalls eine sehr praktische Lösung ist es, einen **Onlineshop** zu erstellen und diesen gleich so zu gestalten, dass er als **Webauftritt** verwendet werden kann.
3. Eine eigene Website ist mit den geeigneten Programmen zwar schnell erstellt und wenn Du Dich auf die nötigsten Angaben beschränkst und etwas technisches Flair hast, kannst Du dies sehr gut selber machen. Weil aber gerade online der erste Eindruck sehr entscheidend ist, lohnt es sich meist, eine Website **preiswert in Auftrag zu geben** (gerne vermitteln wir Dir geeignete Adressen). Wie Du übrigens **[Deine Kurse auf der Seite einbindest, erfährst Du hier](#)**. Und natürlich solltest Du **[Deine Shoplösung](#)** einbinden, wenn Du Produkte verkaufst!



6. Onlineshop

Mit [DeinShop.online](https://www.deinshop.online) bieten wir Dir eine **ausgezeichnete Shoplösung** an, welche Du massgeschneidert für Deine Bedürfnisse nutzen kannst. Du könntest damit sogar auf eine eigene Website verzichten; wir empfehlen Dir in diesem Fall aber, Dir eine für Dich passende URL zu kaufen und diese dann auf den Shop umzuleiten.

1. Du meldest Dich für den **FREE-Account** an und profitierst gratis von der hervorragenden Shoplösung. Dein Beitrag an die Softwarekosten sind in diesem Fall 3.5 % der Transaktionsgebühr, egal ob Du Paypal, Mastercard oder andere Zahlungsanbieter nutzt. Hinzu kommt eine Transaktionsgebühr von CHF 0.30 pro Transaktion.
2. Du eröffnest einen **PLUS-Account** und kannst auch Bankzahlungen, Bestellungen auf Rechnung oder Vorkasse anbieten. Die Jahresgebühr beträgt CHF 348.-, dazu kommen 2.4% der Transaktionsgebühr, egal ob Du Paypal, Mastercard oder andere Zahlungsanbieter nutzt. Hinzu kommt eine Transaktionsgebühr von CHF 0.30 pro Transaktion. **Für Pragmatiker:** Du sparst Geld und Zeit, wenn Du die Shoplösung gleich **als Deine Miniwebsite** einrichtest!
3. Die Shopeinrichtung wird Dir sehr intuitiv gelingen. Falls Du dennoch Unterstützung möchtest, kannst Du **unsere Hilfe in Anspruch nehmen**. Wir sorgen nicht nur für die technischen Aspekte, sondern helfen Dir auch mit den Produktbeschreibungen.

7. Konsequenz sein

Hand auf's Herz: wie oft hast Du schon guten Willens etwas Neues angepackt und bist dann irgendwo im Prozess stecken geblieben? Mach diesen **kostspieligen Fehler** nicht!

1. Richte Dir im Kalender zumindest monatlich einen **Termin** ein (Terminfunktion: ‚Wiederholen‘), der Dich daran erinnert, beispielsweise die Newsletter zu versenden.
2. Falls Du Dir einen Shop eingerichtet hast, **binde diesen unbedingt auch in Deine Website mit ein!** Publiziere ihn auf Facebook und teile zumindest einzelne Produkte im dafür vorgesehenen Shop auf Deiner Facebookseite! Poste diese in regelmässigen Abständen auf Deiner Seite; dafür kannst Du die Planungsfunktion verwenden, mit welcher Du Beiträge bis zu einem halben Jahr im voraus erfassen kannst.
3. Sichere Dir unsere Unterstützung, beispielsweise durch ein **Coaching** oder durch ein monatliches Servicepackage, das auf Deine persönlichen Bedürfnisse abgestimmt wird!

Wir freuen uns, wenn wir Dich dazu inspirieren konnten, Dein Onlinemarketing selbst an die Hand zu nehmen und nicht mehr alles dem ‚Agenten Zufall‘ zu überlassen.