

Wir glauben zu 100% daran, Sie Ihre Marketing & -Sales Aufgaben vereinfachen, beschleunigen und multiplizieren können. Dabei helfen ...

6 Regeln, die Ihre unternehmerischen Chancen erhöhen

Selbständig anpassbares Webseitensystem wählen

Entscheiden Sie sich für eine Webseitentechnologie, mit der es für Sie kinderleicht ist, Ihre Website selbstständig anzupassen. Ein modernes Webseitensystem muss in 15 Minuten erlernbar sein. Brauchen Sie länger, ist es veraltete Technik oder Sie stellen das Budget bereit eine Digital Agentur mit der Pflege zu beauftragen.

Veröffentlichen Sie einfach Aktionen, Ferienabwesenheiten, passen Sie die Liste der Mitarbeitenden an oder wenn Sie ein Restaurant betreiben, natürlich Ihre Menükarte – aber Achtung! Bitte keine PDF hochladen. Sie verlieren die Mehrheit der Besucher, weil heute Smartphones genutzt werden. Ihre Konkurrenz ist nur einen Klick und eine Sekunde entfernt.

<https://www.campus42.com/webdesign.html>

Eine Sofortbelohnung anbieten

Geben Sie auf Ihrer Website als aller erstes «etwas» umsonst. Dafür müssen sich Interessenten in Ihre Rundbriefliste (Newsletter) eintragen. Es kann ein Jahressplaner sein, ein Katalog, ein Gutschein, eine wichtige und nützliche Information. Denken Sie darüber nach, was Sie anbieten können.

100% Fokus auf Produkte, Lösungen und Nutzen

Gestalten Sie Ihre Webseite produktzentriert und aus Kundensicht. Wer ein Lösung sucht, will nicht zuerst die Firmengeschichte lesen. **Wer Hilfe braucht, sucht zuerst die Lösung**, danach erst wer sie liefert. **Falsch:** «Die Firma Matratzen AG besteht seit 100 Jahren und wir sind das erste Haus am Platz» **Richtig:** «Hier finden Sie fantastische Matratzen in 1A-Qualität»

www.campus42.com

Für Suchmaschinen und Menschen texten

Wenden Sie SEO (Suchmaschinen optimiertes Texten) an. Hier in aller Kürze: **Die Überschriften sind extrem wichtig.** Wichtige Begriffe zuerst. **Falsch:** «Willkommen bei der Hans Muster AG.» **Richtig:** «Matratzen und Bettwaren von Matratzen AG, Mustderdorf» Es gibt noch einige weitere wichtige Basisregeln, die Sie kennen müssen.

<https://www.campus42.com/seo--suchmaschinen.html>

Bieten Sie Zusatznutzen und Conversions an

Bieten Sie sofort ausführbare Zusatzfunktionen an. Eine solche Conversion (Handlungsmöglichkeit) kann sein, dass man bei Ihnen einen Termin reservieren kann, eine Schulung buchen oder sich sofort für ein Spendenabonnement entscheiden kann.

<https://www.campus42.com/veranstaltungen>

In alle Richtungen ausdehnen

Online

- **Dehnen** Sie Ihr Marketing in alle Richtungen aus. Nutzen Sie ein Newslettersystem und posten Sie Beiträge und Promotionen geplant und strukturiert über Google My Business, Facebook, Instagram und andere Plattformen.

<https://www.campus42.com/social-media.html>

Offline

- Besuchen Sie Veranstaltungen in Ihrer Gegend, um Kontakte um deren Netzwerke zu «erben». Sie wissen nicht, wie Sie andere ansprechen können? Werfen Sie Ihre Zurückhaltung über Bord und fragen ganz einfach: «Guten Tag, wie haben Sie von der Veranstaltung erfahren?»
- Terminieren Sie am Telefon Wunschkunden am Telefon. Sie wissen nicht was Sie sagen sollen? Ganz einfach: «Guten Tag Wunschkontakt. Kann ich gleich zum Punkt kommen?» Das erste **«Ja» ist Ihnen sicher**. Alle weiteren **Antworten auf alle möglichen Einwände und Vorwände** erhalten Sie **fix fertig vorbereitet** an unseren Verkaufsschulungen.

<https://www.campus42.com/verkaufskurse.html>