






## Diese Schritte helfen dir, von deinen Kunden besser wahrgenommen zu werden.

### SO GEHT 'S

-  **1. Wie sichtbar bist du schon?** Mit der unten stehenden Liste kannst du dir vor Augen führen, welche Kanäle du bereits nutzt und wie sichtbar, bzw. aktiv du schon bist. Das ist der erste Schritt zur Veränderung. Desweiteren kannst du dir Stichpunkte zu den Kanälen machen, falls du etwas verändern willst.
-  **2. Warum möchtest du sichtbarer werden?** Diese Frage klingt erst einmal seltsam, ist aber ganz entscheidend. Du musst dir genau überlegen, welche Zielgruppe du ansprechen möchtest und mit welchen Angeboten du sie ins Boot holen willst. Ziellose Streuwerbung führt dich nicht zum gewünschten Ziel.
-  **3. Mit einem konkreten Plan zum Ziel!** Setze dir konkrete Ziele. Auch das hört sich erst einmal ganz easy an. Aber die meisten setzen sich nicht wirklich mit ihren Zielen auseinander, sondern sagen so etwas, wie „ich hätte gerne mehr Kunden“. Das ist aber zum einen kein konkretes Ziel und zum anderen fehlen die Schritte, die zu einer Umsetzung nötig sind.



### Der erste Schritt

Trage eine Zahl ein, die dir aufzeigt, wie gut du diesen Kanal pflegst. 0 steht für „gar nicht“ und 10 für „viel und regelmäßig“. Fakt ist, dass es besser ist, sich intensiv auf ein oder zwei Dinge zu konzentrieren, als alles so halb zu bedienen. Ist deine Zahl auf unter 3 gerutscht, solltest du darüber nachdenken, diesen Kanal einfach zu schließen und dich dafür auf den oder die anderen zu konzentrieren.

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Blogartikel     | <input type="checkbox"/> Google Plus              |
| <input type="checkbox"/> Fachartikel     | <input type="checkbox"/> Instagram                |
| <input type="checkbox"/> YouTube         | <input type="checkbox"/> Pinterest                |
| <input type="checkbox"/> Webinar         | <input type="checkbox"/> Newsletter               |
| <input type="checkbox"/> Zeitungsartikel | <input type="checkbox"/> Kunde wirbt Kunde Aktion |
| <input type="checkbox"/> Facebookseite   | <input type="checkbox"/> Follow-Up Strategien     |
| <input type="checkbox"/> Facebookgruppe  | <input type="checkbox"/> Challenges               |
| <input type="checkbox"/> Xing            | <input type="checkbox"/> Interviews               |
| <input type="checkbox"/> _____           | <input type="checkbox"/> _____                    |
| <input type="checkbox"/> _____           | <input type="checkbox"/> _____                    |







## Der dritte Schritt

Dieser dritte und letzte Schritt für mehr Sichtbarkeit und Wachstum ist wohl der entscheidende. Folgende Dinge sind nun zu tun:

### 1. SCHREIBE 15 DINGE AUF, DIE DIR HELFEN, SICHTBARER ZU WERDEN

Du könntest z.B. dafür sorgen, als Experte wahrgenommen zu werden. Das erreichst du durch Blogartikel, fachbezogene Facebookgruppen oder Artikel in Fachzeitschriften. Dies trifft natürlich nur zu, wenn deine Traumkunden, bzw. deine Zielgruppe eine bestimmte ist. Also ein bestimmtes Problem hat oder ein bestimmtes Alter. Ist Deine Zielgruppe eher mitte 20, Single oder ähnliches, ist eine erhöhte Aktivität über YouTube sicher gefragt. Dann hilft dir, Videos zu drehen, Tipps über Pinterest, Snapchat oder sonstiges preis zu geben usw. Versuche so detailliert wie möglich 15 Dinge für mehr Sichtbarkeit in deiner Zielgruppe zu finden.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 2. NUN WÄHLE 3 AUS UND KONZENTRIERE DICH 4 WOCHEN NUR DARAUFG

Also, drei Dinge, von denen du glaubst, dass sie dich am meisten voran bringen und deine Sichtbarkeit erhöhen. Drei Dinge, die du in den nächsten 4 Wochen fokussieren wirst. Arbeite jeden Tag an deiner Vision - JEDEN!

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_



Wunsch: Welpengruppe verdoppeln. An diesen drei Punkten habe ich jeden Tag gearbeitet und damit mein Ziel erreicht.