

# Eine erfolgreiche Marketing Strategie aufbauen:

## Das Leiterspiel. Die Spielregeln.



Newsletter versenden



Webinare



Expertenstatus



Erstgespräche



**ZIEL**  
Verkauf



Emalliste aufbauen



Freebie erstellen



Inhalte erstellen



Kanäle auswählen



Zielkunde definieren



Deine Nische



**START**

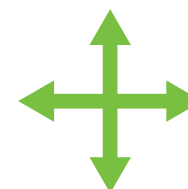
Dein Angebot



Konkurrenz Analyse



SWOT Analyse



Deine Ziele



## **So funktioniert's!**

Wenn Du Deine Nische gefunden hast, Dich positioniert hast und weißt, was Du anbieten möchtest, kannst Du mit dem Marketing-Strategie-Leiterspiel loslegen.

Gehe die Felder Schritt für Schritt durch.

Da die Welt, das Leben, Du und somit auch Dein Business ständig im Wandel sind, ist es wichtig, flexibel (nicht sprunghaft! ;) ) zu bleiben.

Besonders am Anfang ist es wichtig, immer wieder ein paar Schritte zurück zu gehen und Anpassungen zu machen.

Deine Strategie ist nicht in Stein gemeißelt.

Solange Du Dein Ziel immer im Auge behälst, ist alles gut.

### **Extra-Tipp:**

**Vor jeder Marketing-Aktivität solltest Du Dich fragen:**

Passt das zu mir und meinem Business?

Bringt das meinem Wunschkunden einen Nutzen?

Komme ich damit meinem Ziel einen Schritt näher?

Stimmt das Verhältnis Aufwand / Ertrag?

Kann ich das alleine bzw. wen kann ich um Hilfe bitten?

**Viel Spass!**

## **1. Finde Deine Nische**

Wir gehen davon aus, dass Du Deine Nische gefunden hast und weisst, was Du Deinen Kunden anbieten möchtest.

## **2. Kreiere ein unwiderstehliches Angebot**

Auf dieses Feld wirst Du immer wieder zurückkommen müssen! Du weisst, was Du anbieten möchtest. Formuliere nun ein Angebot. Verkaufe Pakete, Ergebnisse und verknüpfe Positives damit. Passe Dein Angebot immer wieder Deiner Zielgruppe an.

## **3. Analysiere Deine Konkurrenz**

Nicht etwa, um deren "Betriebsgeheimnisse" zu kopieren, nein im Gegenteil. Schaue, was die anderen tun und hebe Dich so deutlich wie möglich von ihnen ab. Sei Du selbst!

## **4. Mache eine SWOT Analyse**

Erkenne Deine Stärken und Schwächen.

Schaue den Markt an und finde Chancen und Gefahren.

Ergänze beide und mache Dein Business einzigartig!

## **5. Definiere Deine Ziele**

Spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert.

Setze Deine Prioritäten entsprechend und bleibe fokussiert.

## **6. Kenne Deine Zielkunden GENAU**

Das A und O für eine erfolgreiche Marketing Strategie!

Nur wenn Du weisst, was Deine Kunden brauchen, wo sie sich aufhalten, welche Werte sie haben und wie sie ticken.

## **7. Kanäle auswählen**

Wenn Du weisst, wo sich Deine Kunden aufhalten, kannst Du die Kanäle auswählen, die zu ihnen, aber auch ZU DIR passen.

## **8. Inhalte erstellen**

Erstelle Inhalte (Blogartikel, Videos, Podcasts usw.), die echten Mehrwert liefern und den Nerv Deiner Kunden treffen.

## **9. Freebie erstellen**

Das Wichtigste bei einem Freebie ist, dass Du damit ein akutes Problem Deiner Zielkunden löst!

Liefere den Mehrwert als PDF, Email- oder Videoserie, Challenge oder Ähnliches.

## **10. Emailable aufbauen**

Wenn Du mit Deinem Freebie den Nerv Deiner Zielkunden triffst, kannst Du so Deine Emailable aufbauen.

## **11. Newsletter versenden**

Melde Dich regelmässig bei Deinen Abonennten und verschicke ausschliesslich Emails, die dem Kunden Nutzen bringen. Reine "Neuigkeiten" interessieren in der Regel nicht, Tipps und Tricks dagegen schon!

## **12. Webinare**

Halte Webinare mit wertvollen Inhalten. Stelle am Schluss Dein kostenpflichtiges Produkt vor (vorher kommunizieren, dass Du das machst!) und lade zu einem Kennenlern-Gerspräch ein.

### **13. Expertenstatus**

Sei aktiv in Gruppen, auf Anlässen, im Netz und teile Dein Wissen (auch kostenlos!). Nach und nach wird man Dich so als Experten auf Deinem Gebiet wahrnehmen.

### **14. Erstgespräche führen**

Um mit Deinen Kunden auf Tuchfühlung gehen zu können, musst Du mit ihnen sprechen und ihnen vor allem gut zuhören. So kannst Du erkennen, was sie brauchen und ihnen ehrlich darlegen, wie Du ihnen helfen kannst, oder auch nicht.

### **15. Verkauf**

Wenn Du gut zugehört hast und die Chemie zwischen Euch stimmt, zeige Deinen Kunden auf, dass Du genau das bietest, was sie brauchen. Benutze ihre Sprache, um die Lösung ihres Problems zu schildern.

### **Und alles wieder von vorn! 😊**

Wie beim normalen Leiterspiel ist es so, dass wir immer mal wieder einen (oder mehrere!) Schritt zurück gehen sollten, um auf der richtigen Spur bleiben zu können.

Du als Person sowie Dein Business und die ganze Welt, sind ständig im Wandel und nichts ist in Stein gemeißelt.

Wenn also mal etwas nicht so optimal läuft: Abstand gewinnen, einen Schritt zurücktreten, neu sortieren und dann wieder mit voller Kraft voraus!



Auf meinem Blog erkläre ich im Video, wie Du das Leiterspiel optimal nutzt.

Hier ist der Link dahin:

<https://www.claudiaeasymarketing.com/marketing-strategie-einfach-erklaert/>

In meiner geschlossenen Facebook Gruppe kommen laufend neue Erklärvideos zum Thema Marketing Strategie aufbauen hinzu. Du bist herzlich willkommen!

Sei Dir bewusst, dass "viele Wege nach Rom führen". Das Leiterspiel zeigt Dir eine Variante der vielen möglichen Marketing Strategien für Dein Business.

Falls Du noch Fragen hast oder wenn ich Dir bei Deinem Marketing helfen kann, buche Dein kostenloses Marketing-Kick Gespräch:

[hilfe@claudiaeasymarketing.com](mailto:hilfe@claudiaeasymarketing.com)

Alles Gute & viel Erfolg

*Herzlich, Deine Claudia*

