

# 1. Kommen Sie in Kontakt mit Ihren Besuchern

Für alle Unternehmen wird es immer wichtiger, einen wirklich guten Kundenservice anzubieten. Forschungen haben ergeben, dass 86% der Besucher mehr für eine Dienstleistung oder ein Produkt bezahlen möchten, wenn man Ihnen exzellenten Kundenservice bietet.

Mit Hilfe eines Live Chat Moduls können Ihre Besucher schnell und einfach Fragen zu einem Produkt oder zu Ihrer Dienstleistung eine Frage stellen. Vergessen Sie lange und unübersichtliche Seiten mit FAQ's, oder häufig gestellten Fragen. Mit einem Chat entsteht mehr Interaktion mit Ihren Kunden und damit wird die Türe für persönliche, maßgeschneiderte Beratung geöffnet. Helfen Sie Ihren Kunden mit einem Rabattcode oder Gewinnspiel sich für Ihre Dienstleistung oder Produkt zu entscheiden.

[Zendesk](#): ist ein gutes Beispiel eines Live Chats Moduls.



## 2. Kreieren Sie Treueprogramme

Mit Loyalitätsprogrammen können Sie zurückkehrende Kunden für Ihre Treue belohnen. Und das lohnt sich. Auf lange Sicht gesehen, geben treue Kunden das bis zu zehnfache Ihrer ersten Anschaffung aus. Die Zeiten von einfachen Stempelkarten und Sparprogrammen sind allerdings vorbei. Wenn Sie jedoch ein eigenes Treuebonus System entwickeln, kann dies Ihnen helfen, ihre Kunden an sich zu binden. Entscheiden Sie dabei selbst, wie Sie Ihre Kunden für Ihre Treue belohnen möchten.

**Tipp:** Geben Sie Ihren Kunden das Gefühl, dass sie Ihnen ein kleines Extra bieten. Mehrerer Studien haben Treueprogramme untersucht: Dabei stellten sie fest, dass eine Treuekarte, auf der schon zwei von zehn möglichen Feldern mit einem Treuestempel versehen waren, doppelt so viele treue Kunden brachte als eine ganz leere Treuekarte mit acht möglichen Feldern.



### 3. Nutzen Sie Upselling, um Ihre Dienstleistung oder Produkte zu verkaufen

Biete deinen Kunden nach einem Kauf eine ähnliche Dienstleistung oder ähnliche Produkte an. Dies wird in der Fachsprache Upselling genannt. Einer Studie von Forrester aus dem Jahr 2018 zufolge, machen diese Kaufempfehlungen bereits 10 bis 30% des gesamten Umsatzes aus. Sie können selbst relevante Produkte auswählen, die Sie zu Ihrer Dienstleistung oder in Ihrem Onlineshop empfehlen möchten.

**Ein Tipp:** Nutzen Sie entsprechende Datentechnik um zu sehen, welche Dienstleistung oder Produkte Ihre Kunden am meisten interessiert.

**One click Upsell:** Mit dieser App können Sie ein Upsell-Widget erstellen, das Sie vollständig an Ihren eigenen Stil anpassen können. [One click Upsell](#) kann ihre Conversion Rate bis zu 50% erhöhen in Ihrem Onlineshop.



## 4. Verbessern Sie Ihre E-Mail-Kampagnen

E-Mail-Marketing ist noch immer eine der besten Methoden um zusätzliche Umsätze zu generieren. Nachdem manche das E-Mail-Marketing schon abgeschrieben hatten, beweisen neue Statistiken das Gegenteil: Jeder Euro, der ins E-Mail-Marketing investiert wurde, brachte 39,53€ Umsatz ein. 91% aller Konsumenten schaut mindestens einmal pro Tag in ihr E-Mail-Postfach. Mit Split Tests steigern Sie schnell die Conversion-Rate Ihrer Mail Kampagnen. Dies fängt schon mit dem Sammeln von E-Mail-Adressen an. Verschicken Sie eine automatische Begrüßungsmail, sobald Ihr Kunde zu einen Lead geworden ist.

**Tipp: 1)** Schicken Sie den richtigen Content an die richtigen Empfänger. Um eine höchstmögliche Conversion zu erzielen, teilen Sie Ihre Kampagnen nach verschiedenen Zielgruppen ein, zum Beispiel Alter, Wohnort oder Bestellverhalten.

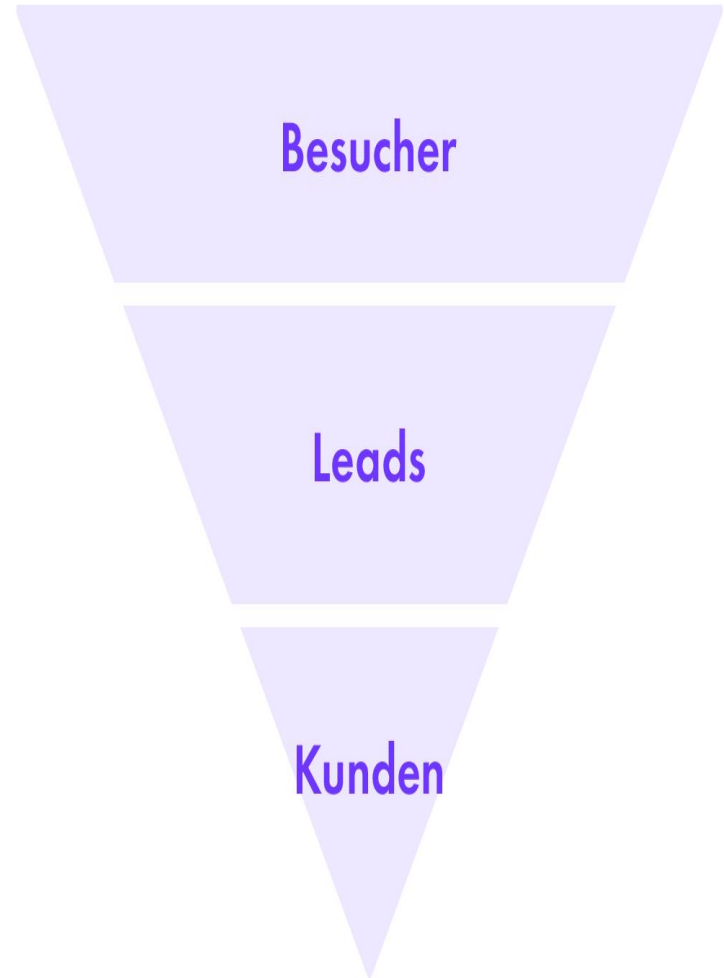
**2)** Verbildlichen Sie Ihre Botschaft. Eine Nachricht mit grafischem Content ist für den Empfänger leichter zu verstehen und generiert 40% mehr Response als eine Nachricht, die ausschließlich Text enthält.

**3)** Beste E-Mail Marketing Tool – [Klick Tipp](#)



## 5. Nutzen Sie ein Marketing Funnel

Es ist der klassische Kaufprozess, den jeder Mensch durchläuft. Auf dieser einfachen Formel basiert so ziemlich alles im Marketing. Zum Beispiel der Inbound-Marketing-Prozess, deiner Startseite, deiner E-Mail-Kampagnen, deiner Landing Pages und natürlich auch deines Marketing Funnels. In der Regel hat jedes Unternehmen einen Marketing Funnel im Einsatz. Bewusst oder unbewusst. Vollständig oder unvollständig. Du kannst dir einen Marketing Funnel wie einen Trichter vorstellen. Oben packst du viele Besucher herein und unten kommen deine erfolgreichen Kunden heraus.: Egal ob im Start-up oder Großkonzern – der Marketing Funnel ist der erste Schritt um ein Unternehmen aufzubauen und ist somit immer ein muss!



**Tipp:** Bestes Tool für ein Marketing Funnel – [FunnelCockpit](#)

# Bring den Motor zum laufen!

Bist du es leid, dein Geld für Werbung zu verbrennen, die dir keine Ergebnisse liefert? Bist du es leid, nicht zu wissen, welche Strategien und Agenturen die Richtigen für dich sind? Bist du es leid, dass deine Kunden nicht richtig angesprochen werden?

Du willst einfach mehr Reichweite, mehr Kunden oder mehr Umsatz? Worauf wartest du dann? Fang heute noch an, echte Ergebnisse zu erreichen mit den gleichen kampferprobten Strategien, die bereits für die erfolgreichsten Unternehmen in über 167 verschiedenen Branchen angewandt und getestet wurden.

Klingt zu schön, um wahr zu sein, oder? Aber es stimmt! Um ehrlich zu sein, sind wir uns unserer Sache so sicher, dass wir Ergebnisse garantieren – wenn wir deine definierten Marketingziele (KPI's) nicht zu 100% erreichen, bezahlst du nur die Hälfte!



# Kostenloser 45-Minuten Marketing Strategie Call

Lieber Unternehmer, liebe Unternehmerin. Hole dir deinen 100% kostenlosen und unverbindlichen 45-Minuten Strategie-Call (Normal 500€), der deinen Umsatz in den nächsten 60 Tagen erhöhen wird oder sogar vervielfachen könnte. Du bekommst einen vollständig maßgeschneiderten Plan unseres firmeneigenen Systems für Wachstum.

[Termin auswählen](#)

**Hinweis:** Die Plätze sind auf 10 pro Monat begrenzt.