

Factsheet Vertrieb 4.0

Nur so erreichen Sie Wachstum

1. Anzahl Kunden erhöhen
2. Umsatz je Kunde steigern
3. Marge je Kunde steigern
4. Anzahl Käufe je Kunde erhöhen

Umsetzung

1. Ist der Markt vorhanden und groß genug

- a) mit topp 3 Keywords recherchieren, mehr als 30.000 Aufrufe/Monat?
(AdWords/Analytics)
- b) gibt es Blogs zum Thema
- c) Aktive Fanpages auf Facebook
- d) Aktive Foren & Communities
- e) aktive Newsletter
- f) Interessenverbände

2. Lässt sich der Markt monetarisieren?

- a) Gibt es direkte und indirekte Interessenten?
 - b) Gibt es Affiliateprogramme?
 - c) Gibt es TV-, Radiowerbung?
 - d) Gibt es Gurus/Meinungsführer?
 - e) Gibt es E-Commerce Shops?
- > Je mehr Kriterien vorhanden sind, je besser.

3. Traffic Quellen (Interessenten sind kein Problem!)

- a) Bezahlte Werbung (AdWords, Banner...)
 - b) Social Media
 - c) Leadkauf (Partner, Suchmaschinen)
 - d) Afiliate Marketing
 - e) SEO
- > Was kostet ein Interessent? Wie viel Marge bringt er? >>> Break Even berechnen.

4. Value 1 + Value 2 (Value 1: Message, Angebot auf der Landingpage...)

- a) „Unwiederstehlich“
- b) Freebie
 - > Anleitung (pdf)
 - > Mindmap
 - > Online Seminar
 - > Beratungsgespräch

Beispiele Value 1:

- a) „In 10 Schritten zu Ihrem vollautomatischen Online Vertrieb 4.0 Komplettsystem“
- b) Kostenfreie Erstberatung, wie Sie Ihren Vertrieb automatisieren

Value 2 (Angebot zwischen 1 und € 20.-, das sofort gekauft wird)
Zusatznutzen, „Nachhaken...“)

Beispiel:

a) „9.000 Kunden irren nicht!“ Komplettanleitung geschenkt bekommen und Videokurs statt € 295.- für nur € 1.-.

> Interessent nimmt über Landingpage Kontakt zu Ihnen auf (nicht umgekehrt!)

Wertigkeit nach Priorität

1. E-Mail
2. Suchmaschinen
3. Offline
4. Affiliate Marketing
5. Bezahlte Werbung

5. Vertrauen aufbauen Expertenstatus erreichen

1. Jetzt KEINE neuen Angebote schicken (Friss oder stirb Denken)
2. Erster Schritt: Per Autoresponder das zugesagte Freebe zusenden plus € 1.- Angebot auf der Landingpage (z.B. a) Video € 1.- und b) kostenfreies Strategiegelgespräch)
3. Auf das nächste Produkt vorbereiten/Angebot Hauptprodukt
> über ein Online Seminar
4. Marge aus Hauptprodukt reinvestieren!!
5. Verdienen durch Upselling an Bestandskunden. Upselling Beispiele:
 - > Partnerprodukte
 - > Vertiefung oder Ausweitung des Themas (Dienstleistung)
 - > AddOns

6. Kontrolle/Optimierung/Retargeting

- > Kontrolle über Google Analytics
- > Kaizen: ständiger Verbesserung- Optimierungsprozess
- > Komplementärprodukte identifizieren (Produkte, Dienstleistungen, Services...)
- > Was lässt sich an das Hauptprodukt anhängen? (Updates, Ergänzungen...)
- > Anzahl der Käufe je Kunde erhöhen, durch
 - >>> neue Produkte
 - >>> Sonderangebote/Aktionen
 - >>> Vermittlungen an neue Kunden

Mittel des Upselling

- > Blogging
- > Video Marketing
- > Paid Retargeting
- > Social Media
- > E-Mail Marketing
- > Affiliate Marketing

Inhalte

- > Kontinuierlicher Kontakt (Frequenz)
- > in der richtigen Art
- > Infos, nicht immer Angebote
- > Umfragen (eigene Mafo)