



***NadjaHorlacher.ch***

ERFOLGREICH IM ALLTAG

**Werbung 4x pro Tag**

**So machst du auf dich,  
dein Produkt, deine  
Dienstleistung  
Aufmerksam!**

**[www.Erfolgreich-im-Alltag-Akademie.ch](http://www.Erfolgreich-im-Alltag-Akademie.ch)**

Bringe dich und dein Produkt bzw. deine Dienstleistung täglich vier Mal ins Gespräch.

Egal welcher Tag ist, hinterlasse 4 Spuren von dir und deinem Unternehmen.

Nicht alle Ideen werden 1:1 für dein Unternehmen passen. Denke jetzt aber nicht gleich „Das geht bei mir doch nicht“, sondern frage dich: „WIE kann das für mich funktionieren?“ und „WAS kann für mich funktionieren?“. Sei offen und werde kreativ. Adaptiere die Ideen für dein Business und entwickle viele neue.

Ein Beispiel:

Du kannst einen Pressebericht versenden (1. Kontakt).

Du kannst einen regionalen Radiosender kontaktieren (2. Kontakt).

Du kannst bei einer Veranstaltung auf dich aufmerksam machen (3. Kontakt), einen Beitrag auf Facebook stellen (4. Kontakt)

und einen potentiellen Kunden / Lieferanten ansprechen (5. Kontakt).

Hier sind noch ein paar Anregungen für dich:

- schreibe Beiträge auf Facebook
- zwitschere auf deinem Twitter Account
- knüpfe neue Kontakte auf Xing
- versende einen Pressebericht
- mache einen Tag der „Offenen Türe“
- trete Gruppen auf Xing bei
- erstelle ein LinkedIn Profil
- gib einem regionalen Radiosender ein Interview
- poste auf Google+
- kontaktiere einen potentiellen Händler
- verteile Flyer
- verwende Paketbeilagen um auf deine Produkte aufmerksam machen
- versende einen Newsletter
- schreibe Kommentare in Foren, in denen deine Zielgruppe aktiv ist
- füge auch deiner privaten E-Mail Signatur einen Link zu deiner Unternehmenswebseite ein
- registriere dich bei B2B-Plattformen wie [www.werliefertwas.de](http://www.werliefertwas.de) oder [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)
- werde Sponsor bei einer Veranstaltung
- suche Datenbanken, in denen du dein Unternehmen registrieren kannst
- versende ein Muster deines Produktes an einen Promi

- starte eine Testaktion, bei der Kunden dein Produkt kostenlos testen können und dafür einen Erfahrungsbericht im Internet veröffentlichen
- suche und kontaktiere potentielle Kooperationspartner
- schreibe einen Gastartikel für eine andere Website
- bitte deine Kunden, dein Produkt zu bewerten – entweder auf deiner Homepage oder einem entsprechenden Portal
- erstelle einen neuen Blog-Beitrag
- Poste ein Foto mit Verlinkung auf Instagram
- biete dein Produkt auf Amazon an
- verteile Gutscheine
- Hinterlasse Nachrichten auf der Rückseite von deiner Visitenkarte
- veröffentliche ein Kindle eBook (und promote es)
- gestalte Displays und Poster – verwende sie vor deinem Geschäft oder bitte andere, deine Poster aufzuhängen
- promote dein Produkt auf Messen oder in Einkaufszentren
- gestalte ein Kennenlern-Produkt
- versende eine handschriftliche Danke-Karte
- halte einen Vortrag
- veranstalte ein Webinar
- nimm Teil an einer Blogparade
- Erstelle eine P.S. in deinem Mail
- Schreibe eine Dankeskarte an einen Kunden
- Gehe einen Neukunden an
- Frage einem Kunden nach wie es ihm geht.
- 
- 
- 
- 
- 

Das sind jetzt einige Ideen und Möglichkeiten. Ergänze die Liste noch mit deinen Ideen und beginne sofort mit umsetzen. Jeder Tag zählt. Lass keinen Tag aus, auch wenn du knapp bei Zeit bist. Sende mir deine Ideen zu, damit ich dies ergänzen kann. Vielen Dank.

Auf deinen Erfolg



[www.NadjaHorlacher.ch](http://www.NadjaHorlacher.ch)

