

7 ERFOLGSTIPPS FÜR TRAINER UND BUSINESS COACHES



7 ERFOLGSTIPPS

FÜR TRAINER UND BUSINESS COACHES



Du möchtest Dich als Trainer und / oder Business Coach am Markt etablieren oder bist bereits am Markt tätig und möchtest Deinen Umsatz, Deine Bekanntheit und Deine Reichweite steigern?

Dann nutze die sozialen Medien um Dich als Personenmarke zu positionieren und die Aufmerksamkeit Deiner Zielgruppe auf Dich und Dein Business zu ziehen.

Ein erstes Ziel muss es sein, Deine Bekanntheit und Reichweite in den sozialen Medien aufzubauen. Möglichst viele Menschen aus Deiner Zielgruppe sollen mit Dir, Deiner Marke und Deinen Produkten und Leistungen in Kontakt kommen und sie kennen lernen.

Anstatt zu versuchen gleich neue Kundschaft über die Netzwerke zu gewinnen, ist es einfacher und erfolgversprechender, erst einmal qualifizierte Kontakte, sogenannte „Leads“ zu sammeln. Hierfür bietet sich Social Media Marketing in besonderem Maße an. Sei es, dass Du von Deinen Abonnenten Anmeldungen für Deinen Newsletter bekommst, Registrierungen für einen Freebie-Download oder die Bitte um Zusendung von Infomaterial zu Deinen angebotenen Leistungen. Es gibt unzählige Möglichkeiten, um an Deine Kundenkontakte zu gelangen.

Über kurz oder lang wirst Du auf diesem Wege auch verkaufen, aber nicht im ersten Schritt – der Mehrumsatz kommt erst in späteren Stufen der Kundenbeziehung zustande. Erst einmal stehen Kennenlernen, Vertrauen und Beziehungen aufbauen im Vordergrund, dann folgt der Absatz.

Das ist im „wahren Leben“ ja auch nicht anders.

Hier nun die **7 BESTEN TIPPS** mit denen Dir Deine Positionierung als Personenmarke in den sozialen Netzwerken garantiert gelingt.

1. Wer sich selbst als Personenmarke am Markt etablieren möchte, sollte seine Mitbewerber ganz genau kennen. Denn nur wer sich wirklich deutlich unterscheidet, wird aus der Masse der Anbieter herausstechen und außergewöhnliche Aufmerksamkeit erzielen.
2. Achte bei allen Inhalten, die Du deiner Zielgruppe zur Verfügung stellst, unbedingt auf die Relevanz. Wer seine Zielgruppe mit unwesentlichem überflutet, verliert deren Aufmerksamkeit.
3. Verbreite Deine Inhalte mit regelmäßiger Frequenz. Deine Zielgruppe gewöhnt sich sehr schnell an Deine Veröffentlichungen und wartet im besten Fall schon darauf.
4. Marken sind Eichen und keine Pilze. Der Aufbau einer Personenmarke braucht seine Zeit. Verfolge Dein Ziel konsequent und bleibe am Ball. Es lohnt sich.
5. Entscheide Dich lieber für wenige Kanäle, auf denen Du sichtbar wirst, als auf vielen, die Du möglicherweise aus Zeitgründen nicht regelmäßig bedienen kannst.
6. Neben der Erstellung von wertvollem kostenlosen Content für Deine Zielgruppe, darfst Du die Vermarktung Deiner Produkte und Dienstleistungen nicht aus den Augen verlieren. Mache den Wert und den Nutzen Deiner Produkte und Dienstleistungen immer wieder deutlich.
7. Menschen kaufen von Menschen und nicht von Unternehmen. Sie möchten Dich und Deine Persönlichkeit kennenlernen und werden so sehr schnell Vertrauen zu Dir aufbauen. Teile regelmäßig auch Persönliches mit Deiner Zielgruppe.

Nun wünsche ich Dir den maximalen Erfolg beim Aufbau Deiner Personenmarke!

Bleib dran: Es lohnt sich garantiert!

Beste Grüße

Michael Bandt

Headcoach der Akademie für Trainer & Coaches