

Leises Marketing

für introvertierte und hochsensible Solopreneurinnen



Einführung	Seite 3
Leises Marketing	Seite 6
Deine sanfte Marke	Seite 7
Setze auf eine ganzheitliche Strategie	Seite 8
Baue Dir einen Marketingfunnel der zu Dir passt	Seite 10
Mach Marketing zu Deinem Ding	Seite 12
Baue Vertrauen auf	Seite 15
Strategien für leise Ladies	Seite 18
Lust auf mehr	Seite 25

Kapitel Eins

Als introvertierte und hochsensible Persönlichkeit benötigst Du ein anderes Umfeld und andere Strategien.



Einführung

Du hast endlich den Schritt gewagt und Dich mit Deinem Herzensbusiness erfolgreich gemacht. Lange hast Du gezögert und Deine Zweifel waren stärker als Dein Selbstbewusstsein. Zweifel darüber, ob Du als leise und introvertierte Frau überhaupt das Zeug dazu hast, um Unternehmerin zu werden und Dein eigenes Business aufzubauen und zu führen. Glaube mir, viele Frauen haben diese Zweifel und trauen sich nicht den entscheidenden Schritt zu wagen.



Haben sie sich dann doch überwunden und ihr Business gegründet, dann kommen gleich die nächsten Hürden: sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen. Gerade als introvertierte Lady fühlst Du Dich im Rampenlicht überhaupt nicht wohl und hasst es regelrecht, auf der Bühne zu stehen und Dich präsentieren zu müssen. Noch dazu erzählt Dir jeder etwas anderes, was Du jetzt als Selbständige unbedingt tun musst: Sei es täglich auf allen Social Media Kanälen zu tanzen und Live zu gehen, unbedingt Webinare halten zu müssen oder jede Netzwerkveranstaltung zu rocken. Gerade zu Beginn kann dies sehr überfordernd sein und Du weißt nicht, wie Du Deine Introvertiertheit mit Deiner Selbständigkeit vereinen kannst.

Leise und auf Deine Weise

Leise Businessladies

Ich bin selbst eine leise und introvertierte Businesslady und weiß ganz genau, wo Deine Herausforderungen liegen. Doch auch Du kannst lernen, Dich als leise Frau mit Deinem Business sichtbar und erfolgreich zu machen. Denn dafür bist Du doch angetreten, Deine Herzensvision nach außen zu tragen und so viele Menschen wie möglich damit zu erreichen. Auch Du kannst lernen, Deine eigene leise Marketingstrategie zu finden, mit der Du Dich wohlfühlst und auch erfolgreich wirst.

Besinne Dich also auf Deine Stärken und teste Strategien, die sich für Dich angenehm anfühlen. Eines ist allen Marketingstrategien gemeinsam: nur Beharrlichkeit und Kontinuität führen zum Erfolg. Blitzergebnisse quasi über Nacht gibt es nicht. Also lass Dir nicht einreden, dass Du nur dieses oder jenes machen müsstest, um schnelle Erfolge zu erzielen. Marketing ist ein Marathon und kein Sprint. Finde Deinen eigenen Weg, der zu Dir und Deinen Stärken passt.



*In diesem Ratgeber
findest Du einige
Tipps, wie Du Dich
sichtbar machen
kannst und von
den richtigen
Kunden gefunden
wirst.*



Leises Marketing

Den Begriff des leisen Marketings hört man derzeit oft. Doch was darf man denn nun unter leisem Marketing verstehen. Ich verstehe darunter authentisches Marketing, dass zu Deiner leisen Persönlichkeit passt und bei dem Du Marketing auf Deine eigene Art und Weise umsetzt. Mit authentischem Storytelling und den für Dich passenden Instrumenten, baust Du Deine Personenmarke auf und erzeugst somit einen Sog, der die richtigen und passenden Kunden zu Dir führt. Kunden, die ähnlich ticken wie Du und die auch auf eine leise und feine Weise wirken.



Inszeniere Deine sanfte Marke

Genauso wie Deine Persönlichkeit, sollte auch Dein Personal Branding sein, sanft und leise. Für introvertierte und hochsensible Menschen sind Authentizität und Werte meist besonders wichtig. Hierin liegt ein großer Vorteil für Dich, denn Du kennst Deine Werte in der Regel schon und Dein Handeln stimmt mit diesen überein.



Überzeuge mit Deiner leisen Persönlichkeit und Deinen authentischen Werten, denn das sind Deine größten Stärken. Kommuniziere und lebe Deine Werte in Deinem Business. Zeige Dich sanft und leise in Deiner Außenkommunikation. Du musst keine Rampensau sein, um am Markt sichtbar zu werden. Im Gegenteil, Du willst mit Deiner leisen Persönlichkeit punkten und erfolgreich Kunden anziehen.

Leise und auf Deine Weise

Setze auf eine ganzheitliche Strategie



Bevor Du Dich jedoch mit Deiner Kommunikationsstrategie auseinandersetzen solltest, ist es sehr wichtig, Dich mit Deiner Zielgruppe, Deiner Produktstrategie und auch mit Deiner Preisstrategie intensiv zu beschäftigen.

Wie sieht Deine Produktstrategie aus?
Ich empfehle Dir immer ein
Produktpaket zu schnüren. Dies ist auch
möglich, wenn Du als Coach, Therapeut
oder Berater arbeitest. So tappst Du
nicht in die Falle Zeit gegen Geld.
Entwickle Dein Hauptprodukt mit allen
Bestandteilen. Welches Problem soll
Dein Produkt für Deine Zielgruppe lösen.
Welchen Nutzen bietet es. Du musst
diese Punkte gegenüber einem
Interessenten ganz klar und konkret
formulieren können. Sonst erschließt
sich diesem nicht der Wert Deines
Angebots und Deine Mühe war umsonst.



Du kannst Dein Hauptprodukt in drei Varianten anbieten, die aufeinander
aufbauen. Vom günstigen Basispaket über das mittlere Business-Paket bis hin
zum Premium-Paket.

Ebenso empfiehlt sich ein Einstiegsprodukt, das zum Kennenlernen Deines
Angebots dient und mit dem Neukunden erstmal Vertrauen zu Dir aufbauen
können, bevor sie ein größeres Paket bei Dir buchen. Dies kann
beispielsweise ein Webinar, ein Workshop oder ein Minikurs zum kleinen
Preis sein. Ziel sollte sein, Dich und Deine Arbeitsweise kennenzulernen,
Deine Expertise zu zeigen und Lust auf mehr zu machen.

Leise und auf Deine Weise

Baue Dir einen Marketing Funnel der zu Dir passt



Sicher hast Du schon vom Marketing-Funnel gehört. Dieser ist unverzichtbar für Deinen Kundengewinnungsprozess und somit für Dein Business. Auf jeder Stufe Deines Funnel müssen die Zahnradchen funktionieren, sonst verkaufst Du nicht.

Auf **Stufe 1** des Funnels möchtest Du auf Dich und Dein Thema aufmerksam machen. Hier kannst Du verschiedene Marketing-Kanäle, wie beispielsweise Social-Media, Contentmarketing, PR, SEO nutzen, um Deine Zielgruppe zu erreichen.



Auf **Stufe 2** des Funnels geht es darum, das Interesse Deiner Zielgruppe zu wecken, so dass sie mehr über Dein Angebot erfahren möchten. Indem Du ein Verlangen bei Deiner Zielgruppe auslöst, kannst Du sie zu Kontakten machen. Dies erreichst Du durch Ratgeber, Webinare, Minikurse und Strategiegespräche. Diese können kostenlos sein oder gegen eine geringe Gebühr erworben werden. Ziel dieser Stufe ist, ein Verlangen auszulösen, damit sie mit Dir weitermachen möchten.

Auf **Stufe 3** geht es dann um die Kaufentscheidung des potentiellen Kunden. Hier werden gezielt Angebote oder Aktionen eingesetzt, um den Interessenten zu einer Entscheidung zu bewegen.

Du musst auf jeder der drei Stufen eine entsprechende Lösung anbieten, damit am Ende potentielle zu zahlenden Kunden werden.

Mach Marketing zu Deinem Ding



Du hast schon einiges ausprobiert im Marketing, doch nichts will so recht funktionieren und Du quälst Dich mehr, als dass die Kreativität sprudelt.

Liegt es vielleicht daran, dass Du anderer Leute Strategien kopierst oder nachmachst was Dir Coach XY empfohlen hat, weil es bei ihm funktioniert?

Marketing ist keine Blaupause, die man einfach über ein anderes Business drüber stülpen kann. Marketing ist so individuell wie Deine Persönlichkeit. Sie muss zu Dir und Deinen Talenten passen, sonst kommst Du nicht in den Flow.



Mach Dir als erstes Gedanken darüber was Du gut kannst und wo Deine Talente liegen. Kannst Du vielleicht gut schreiben und führst schon seit Jahren Tagebuch oder hast anderweitig Dein kreatives Schreibtalent ausgelebt? Wunderbar, dann wäre vielleicht ein Blog für Dich genau das richtige, um in Fahrt zu kommen und Deine Zielgruppe zu erreichen. Oder kannst Du gut Geschichten erzählen und man hört Dir gerne zu? Dann überlege mal einen Podcast zu starten, in dem Du Deine Botschaften in Geschichten verpackst und diese Deinen Zuhörern näher bringst. Oder bist Du vielleicht doch ein Talent vor der Kamera und Videodrehen macht Dir sogar Spaß und Du kannst gar nicht genug davon bekommen. Dann wäre jetzt der richtige Zeitpunkt damit professionell zu starten. Aber vielleicht bist Du auch eine geborene Netzwerkerin und liebst es Netzwerk-Events zu besuchen. Egal ob Kongress, Businessfrühstück oder Netzwerkvortrag, Du bist dabei und mischt Dich gerne unters Volk. Dann nutze das für Dich und Dein Business und baue Dir Dein Business-Netzwerk auf.

Du siehst, es gibt viele Wege die nach Rom bzw. in die Sichtbarkeit führen. Denn eines muss Dir klar sein, auch als introvertierte Lady kommst Du nicht ganz an der Sichtbarkeit vorbei. Denn diese brauchst Du, um Deine potentiellen Kunden auf Dich und Dein Businesssthema aufmerksam zu machen.



Hast Du Dein geeignetes Medium gefunden, dann fange an Geschichten zu erzählen. Erzähle von Dir und Deiner eigenen Reise. Welche Herausforderungen musstest Du auf dem Weg meistern, mit welchen Ängsten hattest Du zu kämpfen, was hast Du dabei gelernt. Emotionalität und Authentizität beim Storytelling kommen bei den Menschen gut an. Sie wollen wissen, wie Du das erreicht hast, wo Du heute stehst. Kreiere also Geschichten rund um Dein Thema und erzähle dabei über Dich. Das spricht die Menschen an und erweckt Neugier. Sie wollen mehr davon hören und so erzeugst Du den Sog, der Deine potentiellen Kunden zu Dir führen wird.

Erstelle nützliche Inhalte wie Blogbeiträge, Videos oder Podcast-Folgen, die Deiner Zielgruppe Lösungen an die Hand geben, zur Erreichung ihrer Ziele. Teile Dein Wissen kostenfrei und großzügig. Du wirst davon profitieren.

Baue Vertrauen auf



Hast Du das Interesse Deiner Zielgruppe geweckt, dann ist es nun wichtig Vertrauen aufzubauen.

Menschen kaufen nur bei Menschen denen sie vertrauen und die glaubwürdig erscheinen.

Deine potentiellen Kunden möchten positive Berichte über Dich und Dein Unternehmen lesen, deswegen veröffentliche Kundenrezensionen auf Deiner Website. Wenn Du noch am Anfang stehst, dann coache kostenlos gegen eine Bewertung. Es ist wichtig, dass Deine potentiellen Kunden Vertrauen aufbauen können.

Kommuniziere regelmäßig mit Deiner Zielgruppe, zeige echtes Interesse und öffne Dein Herz für die Bedürfnisse Deiner potentiellen Kunden.



Findet man Dich zu Deinen Themen im Internet? Positionierst Du Dich beispielsweise als Experte für Berufsfindung, dann Sorge dafür, dass man Dich auch zu diesen Themen in Suchmaschinen, beim Google Unternehmensprofil, auf Social Media und auf Deiner Website findet. Findet man Dich gar nicht oder mit einem Sammelsurium an Themen, dann ist der Kunde maximal verwirrt und sucht sich einen anderen Experten, der glasklar zu dem gewünschten Thema positioniert ist.

Deine externen Auftritte müssen professionell und vertrauenswürdig erscheinen. Sorge daher für eine technisch und qualitativ hochwertige Website. Dies beinhaltet sowohl Technik, Texte als auch die Bilder. Ebenso müssen Deine Social Media Profile Professionalität ausstrahlen. Sämtliche Deiner Marketingmaßnahmen müssen ein identisches Bild von Dir zeichnen, sowohl inhaltlich als auch im Erscheinungsbild. Es muss für jeden Außenstehenden sofort erkennbar sein, dass der jeweilige Auftritt von Dir stammt.

Strategien für leise Ladies



Es gibt einige Marketinginstrumente die Dir als leiser
Unternehmerin entgegenkommen.
Einige davon will ich Dir hier vorstellen.

7.1. Website

Nutze Deine Website als Verkäufer Nr. 1 für Deine Themen. Deine Website ist rund um die Uhr erreichbar und stellt alle Deine relevanten Informationen über Dich, Deine Themen und Deine Angebote parat. Deine Website sollte der Mittelpunkt all Deiner Marketingmaßnahmen sein.



Egal welche anderen Marketinginstrumente Du einsetzt, sie sollten alle von oder zur Website führen. Stelle Dir Deine Website als eine Art Raumschiff-Mutterschiff vor, von dem alle kleineren Raumschiff-Shuttles abgehen und zurückkehren.

Im Idealfall hast Du automatische Prozesse hinterlegt, so dass Deine Website auch automatisch Verkäufe für Dich abwickeln kann.

Nutze unbedingt ein Analysetool für Deine Website, damit Du messen kannst, wieviel Traffic auf Deiner Website stattfindet. Nur wenn Du weißt, wie viele Besucher auf Deine Website kommen und wie sie sie nutzen, kannst Du Deine Website ständig für Deine Zielgruppe verbessern.

7.2. Suchmaschinenoptimierung

Damit Deine Website zu Deinem Haupt-Verkäufer wird, muss sie aber über relevante Suchbegriffe gut gefunden werden und Du benötigst viele Besucher auf Deiner Website.

Damit Deine Website nun im World Wide Web gefunden wird, nutzt Du die Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO genannt.

Meist wird das SEO eher stiefmütterlich behandelt, da es ein langfristiger Prozess ist Deine Website möglichst gut für die Suchmaschinen wie beispielsweise Google zu optimieren.



Eine ausführliche Keyword-Recherche zu Beginn ist das A und O bei der Suchmaschinenoptimierung. Nutze hierfür entweder entsprechende Keyword-Tools wie beispielsweise den Keyword-Planner von Google, aber auch die normale Suche bei Suchmaschinen, bei Amazon oder bei YouTube. Hier wirst Du entsprechende Schlagwörter, die für Dein Thema relevant sind, finden. Erstelle Dir einen eigenen Keyword-Katalog, auf den Du bei Bedarf zurückgreifen kannst. Beim SEO zählen aber nicht nur die verwendeten Keywords, sondern noch eine ganze Reihe anderer Punkte. Führe On-Page-Optimierungen an Deiner Website durch, wie z.B. Meta-Tags, Meta-Beschreibungen, Header-Tags, nutze die relevanten Keywords. Hast Du eine Wordpress-Seite, dann kannst Du hierfür das kostenlose Plugin „SEO YOAST“ nutzen. Achte auf ein responsives Design für Deine Website, denn dies ist nicht nur benutzerfreundlich, sondern auch absolut Suchmaschinenrelevant. Ein responsives Design passt die Ansicht Deiner Website auf das genutzte Endgerät an.

Regelmäßige Aktualisierungen auf Deiner Website sind ebenfalls ein großer Pluspunkt bei der Suchmaschinenoptimierung. Ein integrierter Blog kann hierfür sehr hilfreich sein. Bedenke aber bei allem, dass der Mehrwert für den Nutzer mehr zählt als den Beitrag mit zahlreichen Keywords zu spicken.



7.3. Newsletter

Newsletter sind ein unverzichtbarer Teil Deiner Marketingstrategie, denn nur so kannst Du Deine potentiellen Kunden direkt ansprechen und erreichen. Ein Newsletter wird direkt ins Postfach Deines Interessenten geliefert und er erhält immer die neuesten Updates zu Dir, Deinem Business und Deinen Angeboten. E-Mail-Marketing eignet sich wunderbar für introvertierte Selbständige, die gerne schreiben. Sieh den Newsletter als Liebesbrief an Deinen Kunden, in dem Du ihm direkten Mehrwert bieten kannst. Führe automatisierte Prozesse in Dein E-Mail-Marketing ein und Du kannst wunderbare Marketing-Funnel damit aufbauen. Dies hilft Dir sowohl beim Vertrauensaufbau bei Deinen Kunden, als auch beim Verkaufen Deiner Angebote.

7.4. Google Unternehmensprofil

Erstelle Dir ein kostenloses Google Unternehmensprofil (früher: Google MyBusiness), um in den lokalen Suchergebnissen besser gefunden zu werden. Du kannst hier die wichtigsten Informationen zu Deinem Business und einen Link zu Deiner Website eintragen. Dies bringt Dir auch für die Suchmaschinenoptimierung Pluspunkte.



7.5. Public Relations

Hast Du schon einmal darüber nachgedacht eine Pressemitteilung zu verfassen. Auch als kleines Unternehmen gibt es viele Themen, über die Du schreiben könntest. Die Verteilung Deiner Pressemitteilung kann ein kostenloser PR-Verteildienst im Internet übernehmen. Dort musst Du Dir nur ein Profil anlegen und Deine Pressemitteilung einstellen. So wird Deine Expertise an vielen Stellen im Internet sichtbar und hilft Dir eine große Reichweite aufzubauen.

7.6. Kooperationen

Mit Kooperationen steigerst Du Deine Reichweite. Arbeitest Du gerne mit anderen zusammen und findest Kooperationspartner, die nah an Deiner Zielgruppe liegen, dann profitieren beide davon. Kooperationspartner können Dein Angebot ergänzen und ihr könnt Euch gegenseitig promoten und unterstützen. Überlege wer zu Deinem Angebot passen könnte. Ihr könnt auch gemeinsame Angebotspakete erarbeiten, die sich gegenseitig ergänzen.



7.7. Lass Dich weiterempfehlen

Sind Deine Kunden happy mit Deiner Leistung, dann bitte sie um eine Weiterempfehlung. Zufriedene Kunden werden überragende Qualität gerne weiterempfehlen und in ihrem eigenen Netzwerk darüber berichten. Sprich Deine Kunden daher gezielt darauf an und bitte sie, Dich an relevante Kontakte weiterzuempfehlen. Belohne erfolgreiche Empfehlungen durch Rabatte, Gutscheine oder Vergünstigungen.

7.8. Schaffe möglichst viele Touchpoints

Je öfter ein potentieller Kunde mit Dir und Deinen Themen in Kontakt kommt, desto wahrscheinlicher ist es, dass er letztendlich bei Dir kauft. Schaffe daher möglichst viele Berührungspunkte entlang der Customer Journey (Kundenreise). Kombiniere Deine Marketinginstrumente geschickt und mit Strategie. Kommuniziere Deine Marketingbotschaft über möglichst viele Marketingkanäle an Deinen Kunden, so dass er immer wieder damit in Berührung kommt. Verbinde offline mit online Marketingmaßnahmen.





Viel Erfolg

Ich hoffe, Du konntest einige Anregungen für Dein Marketing mitnehmen und erfolgreich in die Praxis umsetzen.

Setze eine ganzheitliche Strategie auf und notiere Dir diese schriftlich in einem Notizbuch oder einer Datei. Setze Dir regelmäßige Ziele für einen bestimmten Zeitraum und überprüfe diese. Passe Deine Strategie und Deine Marketinginstrumente regelmäßig an neue Gegebenheiten an. Befasse Dich regelmäßig mit Deiner Zielgruppe und ihren Herausforderungen und Wünschen. Analysiere Deine Marketingmaßnahmen und die Zielerreichung. Probiere regelmäßig neues aus und halte Dich über aktuelle Marketingtrends auf dem Laufenden. Nur so kannst Du Dein Business gezielt steuern und planen.

Ich wünsche Dir viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung Deiner Marketingaktivitäten. Falls Du Hilfe benötigst, dann stehe ich Dir gerne mit Rat und Tat zur Seite.

DATE

Christiane Jaud

Deine Notizen

ZIELE

-
-
-
-

TO DO

-
-
-
-

Lust auf mehr?

- **Du willst mehr über leises Marketing und eine ganzheitliche Marketingstrategie erfahren?**
- **Du willst, dass Dein Marketing zu Dir und Deiner leisen Persönlichkeit passt?**
- **Du möchtest, dass Dir Dein Marketing leicht und mit Spaß von der Hand geht?**
- **Du möchtest auch einen Kundensog aufbauen, der Dir einen kontinuierlichen Zustrom an Kunden bringt?**

Du willst mit mir in Kontakt bleiben und mehr Infos zum Thema leises Marketing? Dann nutze die Möglichkeiten auf der folgenden Seite.



Bleib in Kontakt

SOCIAL MEDIA



Folge mir gerne auf meinen Social Media Kanälen.

Du findest mich hier:

- <https://www.instagram.com/christiane.jaud.marketing/>
- <https://www.facebook.com/christianejaudmarketing>
- <https://www.linkedin.com/in/christiane-jaud>

MINI PRODUKTE

Mach Dir den Einstieg ins Marketing leicht und schau Dir meine kleinen, aber feinen Mini-Produkte an. Du bekommst wertvolle Impulse, die Du sofort umsetzen kannst, ohne überwältigt zu werden. Vielleicht ist etwas für Dich dabei?

<https://christianejaud.com/miniprodukte/>

BUSINESS-FRÜHSTÜCK

Kennst Du schon mein Business-Frühstück für leise Ladies, das einmal im Monat online via Zoom stattfindet? Vielleicht magst Du mal vorbeischaun? Mehr Infos dazu findest Du hier:

<https://christianejaud.com/business-fruehstueck/>





Christiane Jaud

Ich bin Marketing-Expertin und Business-Mentorin aus Leidenschaft. Seit über 30 Jahren beschäftige ich mit Marketing in all seinen Facetten. Als studierte Betriebswirtin mit Schwerpunkt Internationales Marketing Management kenne ich mich sowohl mit strategischen Marketingansätzen, mit Markenaufbau und mit der Marketingkommunikation aus. Ich bin erfahren im Aufbau der Marketingorganisation und all ihrer Prozesse, in der Durchführung von Marketing-Workshops und Management-Workshops zu Unternehmensstrategie, Nachhaltigkeit und Unternehmenswerten. Außerdem bin Autorin mehrerer Fachbücher zu den Themenbereichen Marketing und Corporate Social Responsibility.

Ich bin selbst eine leise, introvertierte und hochsensible Lady und zeige Dir, wie Marketing für Dich mit Spaß und Freude funktionieren kann.



Impressum:

Christiane Jaud
Marketingberatung
Angerstr. 20a
85354 Freising

Schreib mir an:
team@christianejaud.com

www.christianejaud.com

Bildnachweis:

- © Alle Bilder Christiane Jaud von Esther Bauer
- © Bild Nr. [210408928](#) von [REDPIXEL](#)- stock.adobe.com (Seite 8)
- © Bild Nr. [119491660](#) von [Rawpixel.com](#) / stock.adobe.com (Seite 12)
- © Bild Nr. [408555853](#) von [Kaspars Grinvalds](#) / stock.adobe.com (Seite 20)
- © Bild Nr. [286958588](#) von [beeboys](#)/ stock.adobe.com (Seite 19)
- © Bild Nr. [706348563](#) von [PheelingsMedia](#)/ stock.adobe.com (Seite 22)
- © Bild Nr. [515199434](#) von [VectorMine](#)/ stock.adobe.com (Seite 14)
- © Bild Rose von Christiane Jaud