

Damit Du mit Deiner individuellen Akquise-Strategie durchstarten kannst, musst Du wissen, welche Akquise-Tools am besten zu Dir passen.

Deine Aufgabe: Mixe Dir Deinen Akquise-Cocktail, mit dem Du Deine Botschaft kontinuierlich zu Deinen Kunden bringst.

1. Schau Dir die verschiedenen Marketing-Aktivitäten an, sie helfen Dir bei der Steigerung Deiner Sichtbarkeit und bei der Positionierung als Experte oder Expertin.
2. Ordne die verschiedenen Marketing-Aktivitäten Deinen persönlichen Fähigkeiten zu.
3. Suche Dir jetzt die besten 3 Marketing-Aktivitäten aus, die ideal zu Dir passen und die Du gern nutzen möchtest.

Marketingaktivitäten:

- Bist Du gern auf **Networking-Veranstaltungen** unterwegs? Fällt es Dir leicht, im Gespräch persönliche Kontakte zu knüpfen – online oder offline?
- **Schreibst** Du lieber, Fachartikel und kleine Texte oder hast Du Lust einen eigenen Blog zu betreiben?
- Ist das **Sprechen** Deine große Leidenschaft? Liebst Du es, Vorträge zu halten, einen Podcast zu betreiben oder Videos zu drehen?
- Oder möchtest Du lieber **Teil eines Netzwerks** sein, das sich ausgetauscht und Empfehlungen ausspricht, um Menschen miteinander zu verbinden?

Kombiniere jetzt die für dich 3 besten Marketing-Aktivitäten und bringe damit Deine Botschaft für Deinen Kunden kontinuierlich auf den Weg. Orientiere Dich daran, was Dir am meisten Spaß macht und was deine Kunden am ehesten „konsumieren“.

Ich wünsche Dir viel Spaß damit ;-)

Möchtest du mehr Impulse dann schau gern auf meiner Webseite:

www.christinabodendieck.de vorbei.