



Erfolgreiche Kundengewinnung als Virtuelle Assistentin



Die besten Strategien zur Kundenfindung



Über mich

Herzlich Willkommen! Ich freue mich sehr, dass du dir diesen kostenlosen Guide gesichert hast. Mein Name ist Beatrice, und ich arbeite als Social Media Managerin (Instagram: [@beatricegraf](https://www.instagram.com/beatricegraf)).

Seit 2021 bin ich bereits im VA Business und weiß aus eigener Erfahrung, wie herausfordernd es sein kann, Kunden zu gewinnen - insbesondere zu Beginn deiner Selbstständigkeit. Wenn du gerade am Anfang stehst und dich fragst: "Wie finde ich meine ersten Kunden?", dann ist dieser Guide genau das Richtige für dich.

Er ist darauf ausgerichtet, dir dabei zu helfen, erfolgreiche Strategien zu entwickeln, um Kunden zu gewinnen und deine Ziele zu erreichen. Ich bin hier, um dich auf diesem Weg zu unterstützen.

Ich wünsche dir nun viel Freude und Erfolg bei der Umsetzung dieser Strategien.

Beatrice

AKTIVE VS. PASSIVE KUNDENGEWINNUNG

In der Welt der Kundenakquise gibt es zwei grundlegende Ansätze: aktive und passive Kundengewinnung.

Bei der aktiven Kundengewinnung sprichst du potenzielle Kunden direkt an. Dies kannst du durch persönliche Kontakte, Networking-Veranstaltungen oder gezieltes Marketing machen. Diese Art von Kundengewinnung bietet die Möglichkeit, schneller Ergebnisse zu erzielen, erfordert jedoch eine höhere Investition deiner Zeit.



Im Gegensatz dazu konzentrierst du dich bei der passiven Kundengewinnung darauf, potenzielle Kunden anzuziehen, anstatt aktiv auf sie zuzugehen. Durch die Bereitstellung hochwertigen Contents, eine starke Online-Präsenz und gezielte Marketingstrategien wie Suchmaschinenoptimierung oder Social-Media-Marketing werden Kunden auf dich aufmerksam und gehen auf dich zu. Obwohl diese Art von Kundengewinnung dir einen nachhaltigen Kundenstamm sichern kann, erfordert sie oft eine längere Anlaufzeit und eine kontinuierliche Pflege der Online-Präsenz.

Die Kunst der erfolgreichen Kundenakquise liegt oft in einer guten Kombination beider Herangehensweisen, um eine ausgewogene und effektive Strategie zu entwickeln.

In diesem Guide werde ich detailliert auf beide Methoden eingehen, um dir dabei zu helfen, die passende Strategie für dein Unternehmen zu finden und deine Kundenakquise zu optimieren.

AKTIVE KUNDENGEWINNUNG

Aktive Kundenfindung erfordert Engagement und Initiative von dir. Hier geht es darum, proaktiv nach potenziellen Kunden zu suchen und aktiv auf sie zuzugehen. Dies kann auf verschiedene Weisen geschehen. Ich zeige dir auf der nächsten Seite einige gute Möglichkeiten dafür.

Ich rate dir, dass du verschiedene Ansätze ausprobierst um zu sehen, welche am besten für deine individuellen Bedürfnisse und Fähigkeiten funktionieren.



FINDE DEINE KUNDEN

- **Networking und Mundpropaganda:** Nutze jede Gelegenheit, um dein Netzwerk zu erweitern und über deine Dienstleistungen zu sprechen. Mundpropaganda kann eine der effektivsten Möglichkeiten sein, um neue Kunden zu gewinnen.
- **Online-Plattformen:** Abseits von Facebook-Gruppen gibt es eine Vielzahl von Online-Plattformen, auf denen Unternehmen nach virtuellen Assistenten suchen. Dazu gehören Websites wie Fernarbeit.net und va-findende.de.
- **Jobbörsen:** Es gibt spezialisierte Jobbörsen für Remote-Arbeit, auf denen Unternehmen ebenfalls nach virtuellen Assistenten suchen. Zu diesen gehören Seiten wie DNX Jobs, Stepstone, Indeed oder freelancer.de.
- **Soziale Medien:** Nutze soziale Medien wie LinkedIn und Instagram, um deine Dienstleistungen zu bewerben und potenzielle Kunden anzusprechen (dazu mehr bei der passiven Kundengewinnung). Du kannst auch gezielt nach Unternehmen suchen, die virtuelle Assistenten einstellen & ihnen deine Dienste anbieten. Bei LinkedIn gibt es dazu eine eigene Kategorie für Jobs.
- **Branchenspezifische Foren und Communitys:** Suche nach Online-Foren und Communitys in deiner Branche, in denen Unternehmen aktiv sind. Dort kannst du dich als Expertin positionieren und potenzielle Kunden ansprechen.

PASSIVE KUNDENGEWINNUNG

Passive Kundenfindung erfordert vor allem Zeit und Durchhaltevermögen. Hier geht es darum, potenzielle Kunden anzuziehen, anstatt aktiv nach ihnen zu suchen.

Der Schlüssel dazu liegt im Aufbau eines starken eigenen Marketings, insbesondere durch den Einsatz von Social Media und einer professionellen Website.

Ich empfehle dir, dir unbedingt eine gute Online Präsenz aufzubauen, um langfristig passiv Kunden anziehen zu können und nicht mehr aktiv auf sie zugehen zu müssen.

Die wichtigsten Schritte bei dem Aufbau deines eigenen Marketings findest du auf der nächsten Seite.



MACHE KUNDEN AUF DICH AUFMERKSAM

- **Festlegung deiner Dienstleistung:** Der erste Schritt beim Aufbau deines eigenen Marketings ist die klare Festlegung deiner Dienstleistungen. Definiere genau, welche Dienstleistungen du anbietest und welche Aufgaben du deinen potenziellen Kunden abnehmen möchtest. Je präziser du deine Dienstleistungen definierst, desto einfacher wird es sein, deine Zielgruppe anzusprechen.
- **Die richtige Positionierung:** Eine erfolgreiche Kundengewinnung erfordert eine klare Positionierung. Überlege dir, was dich von anderen virtuellen Assistent:innen unterscheidet und welchen Mehrwert du deinen Kunden bieten kannst. Finde deine einzigartige Stimme und deine Nische, um dich von der Konkurrenz abzuheben und potenzielle Kunden anzusprechen.
- **Deine Zielgruppe:** Um effektiv Kunden anzuziehen, ist es wichtig, deine Zielgruppe genau zu kennen. Analysiere, wer deine idealen Kunden sind, welche Bedürfnisse sie haben und wo sie sich online aufhalten. Mit diesem Wissen kannst du gezielt Marketingmaßnahmen entwickeln, um deine Zielgruppe anzusprechen und ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen.
- **Dein Content:** Ein wesentlicher Bestandteil deines eigenen Marketings ist hochwertiger Content. Erstelle regelmäßig ansprechenden und relevanten Content, der deine Expertise und deine Dienstleistung präsentiert. Dies kann in Form von Blogbeiträgen, Social-Media-Posts, Videos oder Podcasts sein. Durch konsistenten und wertvollen Content baust du Vertrauen bei deiner Zielgruppe auf und ziehst potenzielle Kunden auf natürliche Weise an. Gerade zu Beginn empfehle ich dir, dich auf eine Social Media Plattform zu beschränken.



Ich wünsche dir nun
viel Erfolg bei der
Entwicklung deiner
Strategie zur
Kundengewinnung.

Starte **JETZT** mit deinem Instagram
Profil durch!

Möchtest du tiefer in die Welt der passiven Kundengewinnung und des erfolgreichen Instagram-Marketings eintauchen? Dann habe ich genau das Richtige für dich!

In meinem Mini Online Kurs **Insta Power** erkläre ich dir **alle Einzelheiten und Strategien**, die du über die Kundengewinnung auf Instagram wissen musst. Du lernst wie du deine Zielgruppe und deine Nische definierst, wie du eine Content Strategie entwickelst, die auch wirklich Kunden anzieht und wie du Follower zu Kunden verwandeln kannst.

Das **Ziel** dieses Kurses ist es, dass du dir **ein professionelles Instagram Profil aufbauen und dadurch passiv Kunden als virtuelle Assistenz gewinnen kannst.**

Mein zusätzliches Goodie für dich

Starte JETZT mit deinem Instagram
Profil durch!



Ich möchte dich damit unterstützen, so wie ich, dein Leben nach deinen Wünschen gestalten zu können und nicht mehr ständig nach neuen Kunden suchen zu müssen. Das ist meine große Vision mit diesem Kurs.

Als Dankeschön für dein Vertrauen in diesen Guide, möchte ich dir einen exklusiven Rabatt schenken, womit du **Insta Power** um **unschlagbare 47€** ergattern kannst.

[Hier findest du alle Infos zum Kurs Insta Power](#)

Der Rabatt wird dir automatisch abgezogen. Nutze die Chance am besten noch heute und starte selbst mit deiner Insta Power.

Alles Liebe,
Beatrice