

5 FATALE FEHLER IM INTERNET MARKETING



5

FATALE FEHLER

IM INTERNET MARKETING

VERÖFFENTLICHT VON:

Christian Brandstötter
Stockerauerstraße 99
A-2100 Leobendorf

© Christian Brandstötter & Oliver Reitter 2017

Alle Rechte vorbehalten.

christian@brandstoetter.biz

Dieses Dokument darf gerne unverändert weitergegeben und geteilt werden.

Fehler 1:	Sie haben keine klare Nische definiert.
-----------	-----------------------------------------

Viele Internet -Unternehmen starten einfach los ins Marketing und vergessen dabei eine klare Nische zu definieren. Das ist aber ein Riesen-Fehler!

Sie wollen keine Nische definieren, weil sie Angst haben, damit ihre Kundengruppe oder möglichen Umsatz einzuschränken...doch das Gegenteil ist der Fall!

Hier ein einfaches Beispiel: angenommen du hast starke Kopfschmerzen und suchst in der Apotheke nach einem geeigneten Mittel. Es stehen zwei Medikamente zur Auswahl. Das erste heißt einfach nur „Schmerzmittel“, beim zweiten steht auf der Verpackung groß „Kopfschmerztablette“.

Welches der beiden Produkte wird dich wohl mehr ansprechen? Natürlich die Kopfschmerztablette.

Und genauso ist es auch im Internet Marketing – du darfst eben nicht zu allgemein sein (Beispiel: Abnehmprodukte), sondern musst dir eine klarere Nische aussuchen (Beispiel: Abnehmprodukte für Frauen nach Schwangerschaft).

Aber was ist eigentlich eine Internet Marketing Nische?

Die beste und einfachste Definition einer Internet Marketing Nische ist *“eine Gruppe von Menschen mit einem gemeinsamen Problem, die sich versammeln.“*

Die Lösung:

Es handelt sich nur um eine Nische, wenn alle Personen darin das gleiche Problem haben.

Also was ist das Problem deiner Nische und wie kannst du ihnen dabei helfen, es zu lösen? Wo halten sich die Mitglieder dieser Nische auf, damit du diese dort zielgerichtet ansprechen kannst?

Es erscheint vielen ein Paradoxon im Internet Marketing, doch es zeigt sich ständig: umso konkreter und spezialisierter die Nische, umso erfolgreicher wird das Marketing.

Falls, du also bereits aktiv bist – oder wenn du überlegst dein Internet Business zu starten – dann wirf einen kritischen Blick darauf: wen sprichst du momentan an? Und frage dich ehrlich, ob es sich um eine demographische Gruppe oder wirklich um eine Nische handelt..

Wie kannst du deine Botschaft auf ihr größtes Problem konkretisieren – jenes Problem, dass du effektiv und einzigartig lösen kannst?

Fehler 2:	Sie wissen nicht, welchen Zielkunden sie ansprechen wollen.
-----------	-------------------------------------------------------------

Einer der größten Fehler im Internet Marketing ist, seinen Zielkunden nicht zu definieren. Wenn man nicht weiß, welchen Kunden man erreichen möchte, hat man eine viel zu allgemeine und in der Folge irrelevante Botschaft.

Facebook-Anzeigen werden nicht geklickt, Blog-Artikel nicht gelesen, Videos gleich wieder geschlossen. In der Folge werden keine Leads gewonnen, und der Umsatz bleibt aus!

Es ist ganz einfach: jeder Inhalt, also Texte, Podcasts, Videos, etc. müssen deinen Zielkunden hochpräzise ansprechen. Die Inhalte müssen für ihn oder sie hochrelevant sein! Ansonsten hat er oder sie kein Interesse und ist gleich wieder weg.

Manche Internet Marketer sind zu faul, sich vorab Gedanken zu ihrem konkreten Zielkunden, wir sprechen auch vom Kunden-Avatar, zu machen. Andere hingegen wollen das nicht machen, weil sie glauben, dass sie damit ihre Zielgruppe einschränken.

Das ist aber beides falsch.

Die Lösung:

Du löst dieses Problem, indem du für dich klar definierst, wer deine idealen, deine Traumkunden sind. Wir sprechen dabei auch von dem sogenannten „**Kunden-Avatar**“ – einem klaren Profil deines idealen Traumkunden. Wen willst du GENAU mit deinem Produkt erreichen?

Denn nur so kannst du für relevante Inhalte sorgen, und Texte schreiben oder Inhalte schaffen, bei denen dein Traumkunde sagt: „HEY! Er meint genau mich!“

Du erinnerst dich an die Nische – es geht um ein **gemeinsames Problem**. Du solltest dein Kunden-Avatar so präzise wie möglich entwickeln. Du musst eine glasklare Antwort auf die folgenden Fragen haben: Welches Problem beschäftigt deinen Kunden tagtäglich? Was ist sein größter Schmerz, seine größte Frustration? Welche Möglichkeiten hat er vielleicht schon getestet, die aber nicht erfolgreich waren?

Was sind ihre täglichen Sorgen? Herausforderungen und Frustrationen? Der große Schmerz, den sie am liebsten heute und nicht erst morgen lösen wollen?

Facebook-Anzeige? Muss gegen den Kunden-Avatar gemessen werden. Landing Page Überschriften und Bullet Points? Teste gegen deinen Kunden-Avatar – ist es für ihn und seine Probleme relevant?

Wenn du das gemacht hast, wird jede deiner Werbebotschaften und Inhalte für deine Zielgruppe relevanter, du kannst mehr Leads für dein Unternehmen gewinnen und letztendlich mehr Kunden gewinnen und mehr Umsatz machen.

Fehler 3:	Sie wollen alles selber machen.
-----------	---------------------------------

Einer der größten Fehler, den fast alle Internet Unternehmer begehen ist, dass sie glauben alles selbst machen zu müssen.

Natürlich macht es Sinn. Viele angehende Internet -Unternehmer sind Experten, Coaches, Trainer, Berater – Selbstständige, die es gewohnt sind ihr Business und ihre Aufgaben alleine zu organisieren.

Wenn sie dann ins Internet Marketing starten glauben sie ebenfalls, dass sie alles selber machen müssen. Man startet oft nebenbei, will kein großes Budget investieren...also investiert man eben seine Zeit.

Darum investieren sie dann Tage, Wochen, Monate und bringen sich alles Hardcore als Autodidakten bei. Sie glauben, dass sie ihre Webseite selber gestalten müssen, dass sie Ihre E-Mail-Marketing-Software aufsetzen müssen, sie wollen die Grafiken selber machen und dann müssen sie sich natürlich noch mit WordPress auskennen...

Manche sind auch zu stolz, sich von anderen erfahrenen Marketern helfen zu lassen, oder diese nach deren Lektionen und Erfahrungen zu fragen. Sie wollen es alles „selbst herausfinden“. Aber warum das Rad neu erfinden, wenn man einfach ein funktionierendes Rad bekommen kann?

Viele angehende Internet Marketer machen dies solange, bis sie überfordert sind und erschöpft aufgeben. Das ist unglaublich schade!

Denn nirgendwo ist es leichter als im Internet Marketing, sich von kompetenten, talentierten und oftmals unglaublich günstigen Freelancern aus aller Welt unterstützen zu lassen.

Die Wahrheit ist: der Aufbau eines profitablen Internet -Business ist viel Arbeit. Und wenn du glaubst all die Arbeit selbst machen zu müssen, dann wirst du vielleicht niemals starten.

Du verlierst eine Unmenge an Zeit, wirst frustriert und musst dich mit kleinen Problemen wie nicht funktionierenden Plugins, einem Update der Software, etc. herumschlagen.

Die Lösung:

Erkenne, dass deine wichtigste Aufgabe ist, den Überblick in deinem Internet Business zu bewahren. Hole dir kompetente Freelancer über Webseiten wie Upwork.com oder mylittlejobs.de, die dir Aufgaben wie Design, Programmieren, Texten, Übersetzen, etc. abnehmen.

Du hast wichtigeres zu tun. Du willst schließlich ein profitables Internet -Business aufbauen und musst die strategische Planung im Auge behalten!

Und hol dir kompetente Unterstützung von erfahrenen Internet -Marketern, die bereits viel Zeit und Geld investiert haben um ihre Systeme zu optimieren. Du kannst von deren Systeme lernen und sie für dich selbst implementieren!

Fehler 4:	Sie bauen nicht genug Vertrauen und Autorität bei Ihrer Zielgruppe auf.
-----------	-------------------------------------------------------------------------

Einen der häufigsten Fehler, den angehende Internet-Unternehmer begehen, ist das sie nicht ausreichend Autorität und Vertrauen bei ihrer Zielgruppe aufbauen. Sie bieten ihr Produkt/Service zu früh an und vergraulen Interessenten bevor sie bereit sind, zu kaufen.

Es ist wichtig zu verstehen, dass ein Interessent, der vielleicht über eine Werbung oder einen Artikel auf deine Seite kommt, dich noch nicht kennt (und sich ehrlich auch nicht viel darum kümmert, wer du bist...).

Er ist hier, weil er auf der Suche nach einer Lösung für sein Problem ist. Wenn du ihm wertvolle Inhalte etwa in Form von Blogartikeln, Checklisten, Guides, oder Videos anbieten kannst, dann beginnst du damit, dich in seinen Augen als Autorität zu positionieren.

Viele Internet-Unternehmer machen hier den Fehler, ein Produkt oder eine Dienstleistung zum Kauf anzubieten, bevor der Interessent das nötige Vertrauen aufbauen konnte oder den Anbieter als Autorität auf seinem Gebiet sieht.

In der Folge ist der Interessent verschreckt, irritiert oder womöglich gar wütend – er kümmert sich nicht um das Angebot, verlässt die Seite, schließt den Browser, und kommt nie wieder...doch das muss nicht sein!

Die Lösung:

Erkenne, dass es einen bestimmten Pfad, man spricht auch vom "Funnel" (oder dem „Verkaufstrichter“), gibt, den deine Interessenten entlanggeführt werden müssen. Die meisten deiner Interessenten wissen womöglich noch gar nicht, dass sie ein großes Problem haben.

Bestimmt kennst du auch Idole, Vorbilder die du als große Experten auf ihrem Gebiet siehst. Warum siehst du sie so? Wahrscheinlich hast du immer wieder tolle Vorträge, Interviews von ihnen gehört oder tolles gelesen – du weißt also, dass der- oder diejenige wirklich weiß, wovon er/sie spricht.

Genau das musst du auch als Internet-Unternehmer erreichen. Dies braucht ein wenig Zeit und wird nicht an einem Tag erreicht. Am besten ist es mit dem selben Interessenten mehrmals in Kontakt zu kommen und wertvolle Inhalte zu teilen.

Schaue, dass du die Kontaktdaten deiner Interessenten möglich früh erfasst und führe sie dann entlang des Funnels. Biete ihnen immer wieder wertvolle, relevante Inhalte und sie werden dich bald als kompetente Autorität auf deinem Gebiet sehen.

So bauen sie Vertrauen zu dir auf – genau was es braucht, damit sie später auch Produkte von dir kaufen.

Fehler 5 – „Kardinal- Fehler“	Sie testen Ihre Produktidee nicht BEVOR sie das Produkt entwickeln.
-------------------------------------	---------------------------------------------------------------------

Der fünfte Fehler ist der KARDINAL-Fehler im Internet Marketing.

Tatsächlich ist es der größte und FATALSTE Fehler von allen. Fast alle begehen ihn, und auch wir haben schmerzvoll gelernt...

Entwickle Niemals Ein Produkt, Bevor Du Es Getestet Hast!

Viele Internet-Unternehmer sind Experten, Coaches, Trainer, Berater oder allgemein Dienstleister, die in ihrer täglichen Arbeit mit Kunden als Experten agieren. Sie teilen ihre Expertise und werden dafür bezahlt.

Sie wurden zu Experten, weil sie eine große Leidenschaft für ihren Themenbereich haben, und wollen diese Leidenschaft nun auch mit anderen teilen. Eine wunderbare Sache!

Doch zu viele starten dann leider blauäugig damit, ein Produkt zu entwickeln, basierend auf einer Idee die einmal kam...etwas, von dessen Erfolg sie überzeugt sind.

Sie verbringen motiviert Wochen und womöglich sogar Monate damit, ihr Produkt zu entwickeln. Sie schreiben E-Books, nehmen Videos auf, interviewen weitere Experten, und und und...

Dann werden nochmal Hunderte oder Tausende Euro in Grafik, Layout, usw. hineingesteckt...bis dann...ENDLICH...das Produkt zum ersten Mal der Zielgruppe präsentiert wird. Und dann kommt der große Schock...Besucher kommen auf die Webseite, **und verlassen diese gleich wieder!**

Mit anderen Worten: die Interessenten wollen das Produkt nicht! Sie brauchen es einfach nicht – es ist kein wirklicher Bedarf da! Frustriert, enttäuscht, ja deprimiert gibt der einst so leidenschaftliche Internet Unternehmer auf, bevor es eigentlich losging...

Die Lösung:

Drehe diesen Prozess um! In jedem Business, egal ob Startup oder auch als Internet-Unternehmen, wissen wir am Anfang einfach nicht, ob unsere Idee auch erfolgreich sein wird.

Darum müssen wir die Idee zuerst testen. Können wir die Idee verifizieren – indem wir klare Nachfrage von zahlungsbereiten Interessenten erhalten – dann wird es Zeit das Produkt zu entwickeln.

Wir sprechen auch gerne davon „einen Testballoon steigen zu lassen“. Wir packen unsere Idee und Annahmen zum Bedarf des Kunden in ein kleines Produkt, dass wir zum Download anbieten. Ist hier die Nachfrage groß, hat sich unsere Idee erwiesen.

Du möchtest wissen, wie wir dabei genau vorgehen?

Dann halte Ausschau nach unserem Video, dass wir dir in Kürze zusenden werden. Darin zeigen wir dir Schritt-für-Schritt, wie wir unsere Produktideen getestet haben, und wie du das auch machen kannst...einfach, schnell und supergünstig!

Wir wünschen dir weiterhin viel Erfolg!
Christian & Oliver