Die 3 Erfolgsgeheimnisse: 2. Market Reach

Der zweite Fokus Punkt Deines Geschäfts ist "Market Reach". Im Deutschen gibt es das Wort "Marktdurchdringung" - das umschreibt noch am ehesten, was damit gemeint ist.

Market reach bedeutet, dass Du mehr Menschen mit Deinem Geschäft erreichst. Und zwar vorzugsweise Menschen, die auch Interesse an den Sachen haben, die Du verkaufst. ;-)

Im Bereich Market Reach kümmerst Du Dich darum, wie Du mehr Menschen in Deinen "Salesfunnel", Deinen Verkaufstrichter bekommst. Du kümmerst Dich darum, wie Du die Anzahl der Menschen, die sich jeden Tag in Deine E-Mail Liste eintragen, steigern kannst.

Du machst Partnerschaften mit anderen Unternehmern aus Deiner Branche, so genannte "Joint Ventures" - oder auch mit Unternehmern aus anderen Bereichen. Die Zusammenarbeit des Teeladens mit dem Buchladen. Hier kann der Buchhändler seinen Kunden in einer Ecke eine "Teebar" einrichten - und der Teeladen Besitzer kann Geschenkbände in Deinem Laden mit verkaufen.

Im Bereich Market Reach kümmerst Du Dich darum, dass Deine Website bei Google gefunden wird (wenn sie da gefunden wird, haben die anderen Suchmaschinen sie auch... ;-)).

Du hältst Vorträge, um neue Menschen zu erreichen. Ich kenne Unternehmer, die für die IHK kostenlos Vorträge über Ihr Fachgebiet halten - und nachher eine Menge Anfragen für Ihre anderen Seminare aus dem Teilnehmerkreis bekommen... ;-)

Auch eine Präsenz auf Facebook und Twitter ist wichtig - aber nicht so wichtig wie Deine eigene Website, wie Dein eigener Blog. Und nein, 2 Stunden mit Freunden auf Facebook chatten ist nicht "Market Reach"... ;-)

Im Bereich market reach kümmerst Du Dich auch darum, welche Werbekanäle Du wo und wann einsetzt. Ob Du online Anzeigen kaufst (bei Facebook und Google) und / oder Pressemitteilungen machen läßt (oder selber machst). Du kümmerst Dich um Deine Präsenz auf youtube. Printmedien, TV Spots, Guerilla Kampagnen. Um all diese Dinge geht es hier.

Die Kernfrage ist: Wie bekomme ich mehr Leute in meinen Laden?

Egal, ob Dein "Laden" virtuell ist oder der Teeladen in der Innenstadt. Der Fokus liegt darauf, mehr Menschen zu erreichen. Market Reach. *Das ist der zweite wichtige Fokus Bereich Deiner täglichen Aktivitäten.*

Was tust Du, um jeden Tag mehr Menschen zu erreichen?

Schreib es mir in den Kommentar! Ich bin ganz neugierig! :-)

Dein André