

## Begeisterung macht Kunden

07.09.2018, 09:03 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Schackert Werbung & Marketing*

---



Wie Sie als Unternehmen durch den Aufbau einer Fan-Gemeinde Kunden gewinnen. Und wie Sie durch diese strategische Werbung Kunden emotional an Ihre Firma binden, betreuen und zu Mehrfachkäufern machen können.

Die beliebtesten Marken der Welt haben eine große Fan-Gemeinde mit der sie viele Kunden betreuen und zu Mehrfachkäufern machen. Diese Unternehmen zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass sie ihre Zielkunden genau kennen und diese durch strategisch gute Werbung auch emotional an das Angebot binden. Es werden große Fan-Gemeinden gebildet. Hier können sich Kunden (und Interessenten) als Teil einer großen Gemeinschaft fühlen. Die Unternehmen bieten ihren Kunden ein Abenteuer, das ganz nach ihrem Geschmack gestaltet wird.

Auch wenn das Angebot eines Konkurrenzunternehmens objektiv gesehen nur wenig anders ist, sehen solche Fans das ganz anders. Ihre Entscheidungen werden durch ihre emotionale, persönliche Sicht geprägt. Sie fühlen sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen verbunden.

Eine Strategie zur Kundenbindung, die auch bei Ihnen funktioniert und nicht nur bei Großunternehmen und Marken-Produkten. Auch Sie können diese Marketing-Strategie zur Gewinnung neuer Kunden und zur Bindung von Käufern nutzen.

Mit den folgenden Marketing-Tipps können auch Sie eine aktive Kunden-Gemeinde aufbauen und Kunden als Käufer an Ihr Unternehmen binden.

Bieten Sie ständig neues Material, das Menschen begeistert!

Überlegen Sie, was Ihr Unternehmen ausmacht. Erstellen Sie Material zu einem Thema, das für Ihre Dienstleistung aus Kundensicht wirklich relevant ist. Bauunternehmen könnten sich auf aktuelle Infos für Bauherren spezialisieren.

Stellen Sie regelmäßig Informationen zur Verfügung, die Kunden ansprechen, damit diese über sie reden. Begeisterte Menschen wollen sich austauschen. Bieten Sie eine Plattform.

Im Internet heißt das Content. Nutzen Sie soziale Netzwerke, um Material bereitzustellen, das von ihnen geteilt werden kann.

Dieses Material kann als Werbeinhalt für fast alle Medien vom Internet bis zur regionalen Zeitungsanzeige genutzt werden.

Legen Sie das Image Ihres Unternehmens genau fest!

Nur wer genau sagen kann, wer er ist, findet Anhänger.

Machen Sie sich selbst und Ihren Kunden klar für welche Ziele sie stehen. Lassen Sie ein genaues Bild davon entstehen. Stehen Sie mit Ihren Taten und Aussagen für die Identität Ihres Unternehmens. Damit Sie dieses Image erfolgreich am Markt bekannt machen, brauchen Sie dazu passende Informationen. Die Zielkunden sollen Ihr Unternehmen mit diesen

Inhalten und Aussagen verbinden.  
Gehen Sie aktiv auf Ihren Zielkunden zu!

Viele Unternehmen sind ständig auf der Suche nach neuen Möglichkeiten für ihre Werbung. Sie wollen damit das Potential für Erfolge erweitern und mehr potentielle Kunden ansprechen.

Denken Sie aber daran, dass Sie Menschen und nicht Geräte erreichen wollen. Zeigen Sie, dass Sie Ihre Zielkunden verstehen. Grundlage dafür ist, dass Sie Ihre Zielkunden genau kennen. Verstehen Sie wer sie sind und was sie wollen. Bieten Sie Material, das diese Menschen berührt. Erstellen Sie Werbung, die auf ihre Bedürfnisse individuell zugeschnitten ist.

Und sprechen Sie diese Menschen nicht irgendwo an. Bringen Sie vorher genau in Erfahrung, wo Ihre Kunden sich treffen und was sie tun. Das gilt für das virtuelle Leben im Internet, aber auch für das ganz reale Leben. Wählen Sie die richtige Ansprache!

Eine Werbung, die technisch gut funktioniert, aber den einzelnen Menschen nicht anspricht, bringt in aller Regel wenig. Setzen Sie als Unternehmen auf einen ausgewogenen Mix aus Altbewährtem und modernen Medien in Ihrer Werbung.

Ihre Zielgruppe hat eine eigene Vorstellung vom Leben und individuelle Gewohnheiten. Sie pflegen gemeinsame Interessen und fühlen sich gemeinsamen Wertvorstellungen verpflichtet. Wenn Sie gute Argumente haben aber am Kunden vorbei reden, haben Sie kaum Aussichten auf eine engagierte Stammkundengemeinde. Arbeiten Sie dann daran als sympathisch empfunden zu werden. Dadurch erzeugen Sie eine emotionale, gefühlsmäßige innerer Verbundenheit.

Die richtige oder falsche Ansprache kann in der Wahl des Mediums liegen oder in der sprachlichen Formulierung der Aussage.

Aus vereinzelt Kunden eine stabile Gruppe von Stammkunden und Fans aufzubauen fordert von Ihnen viel Arbeit und Energie. Wie der Erfolg anderer Unternehmen zeigt, ist es aber eine effektive Marketing- und Werbestrategie.

Lassen Sie sich von erfahrenen Marketingexperten beraten, um mit einer individuellen Strategie eine wachsende Stammkundengemeinde für Ihr Unternehmen aufzubauen.

## **Portrait**

Ist Ihr Unternehmen so bekannt, wie Sie es gerne hätten? Oder suchen Sie Möglichkeiten für Ihre Kundengewinnung neue Märkte und Zielgruppen zu erschließen? Sind Sie aufgeschlossen für neue Wege und Ideen, wollen aber gleichzeitig Bestehendes nicht überstürzt über Bord werfen?

Seit 1999 betreuen wir als Werbe- und Marketingagentur unsere Kunden deutschlandweit. Wir haben uns auf Marketing, Werbung, Kundengewinnung und die dazugehörige Umsetzung spezialisiert.

Viele unserer Kunden sind Andersdenker oder haben soziale Ziele. Sie sind oft auf der Suche, wie sie "trotz" Ethik wirtschaftlich erfolgreich sein können.

News-ID: 1017470 • Views: 564 (Stand: 02.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1017470/Begeisterung-macht-Kunden.html>