THOMAS WITT CONSULTING GmbH

Thomas Witt Consulting GmbH

# Die Top 4 Internet-Marketing Werkzeuge für Möbelhändler und Möbelverkäufer

Für **weniger als 100 Euro pro Monat** können Sie dafür sorgen, dass Möbelinteressenten ***zu Ihnen*** kommen.

# Die Top 4 Internet-Marketing Werkzeuge

***"Was kostet dich eigentlich dein Internet-Marketing?",*** fragte mich neulich ein **Möbelhändler** aus meinem **Club der Durchsetzer**.

*"Wie kann ich als **Möbelverkäufer** dafür sorgen, dass interessierte Möbelkunden auf mich zukommen?"*, fragte mich ein Top-Verkäufer aus meinem **100 Prozent Club für Möbelverkäufer**.

***"Das geht für unter 100 Euro pro Monat.",*** war meine Antwort. "Wie denn das?", fragten beide entgeistert.

**Da schrieb ich folgende Checkliste auf eine Papierserviette.**

# Warum schreibe ich über Internet-Marketing-Werkzeuge?

Ganz einfach: Weil ich sie selber mit großem Erfolg nutze und weil mich meine Möbelhändler- und Möbelverkäufer-Kunden darum gebeten haben, dieses Wissen mit ihnen zu teilen.

Nach einem umsatzmäßig katastrophalen Jahr 2009 entschied ich, mich beim Marketing nicht mehr allein auf Kundenempfehlungen und Glück zu verlassen (obwohl das 7 Jahre lang gut funktioniert hatte).

Geld für Werbung hatte ich nicht, denn ich hatte gerade knapp 100.000 Euro Verlust gemacht.

Daher fing ich ohne Budget von Null an, meine **E-Mail-Liste** und die Zugriffe auf meine **Web-Seite**, meinen Blog "**Der Verkaufssteuerer**" und meinen **YouTube-Kanal** aufzubauen.

Heute, im August 2016, habe ich 2.469 Kontakte in meinem Newsletter-Verteiler und 11.090 Besucher pro Monat auf meiner Webseite, Blog und YouTube-Kanal.

Das können Sie mit folgenden Werkzeugen (und harter Arbeit - sorry) auch.

Lesen Sie mit welchen Werkzeugen!

# Nr. 1 - Wordpress für die Webseite und den Blog

Sie sollten Ihre Seite *nicht* in HTML vom Neffen Ihres Schwagers programmieren lassen. Auch nicht wenn er es günstig macht.

Es gibt einen Marktführer: **Wordpress** - und der ist **kostenlos**.

## Wordpress

Wenn Sie einfach, kostenlos, schnell und vor allem google-optimiert eine Webseite erstellen wollen, geht nichts über Wordpress. Sie müssen auch nichts designen, sondern nehmen ein fertiges Design "Theme", das Sie dann an Ihren Geschmack anpassen lassen. Die meisten sind kostenlos. Für weniger als 50 Euro können Sie auch ein Design kaufen.

Wordpress einrichten, Ihre Webseite "hosten", und den Domain-Namen registrieren, überlassen Sie am besten einem Profi - aber nicht von einer Agentur, die sind teuer.

Auf Fiverr.com finden Sie top-motivierte Spezialisten aus aller Herren Länder. Die Währung dort ist ein "Fiver" = 5$.

Für 20-50 Dollar bekommen Sie alles eingerichtet und Ihr neuer Dienstleister weist Sie in die Benutzung der Seite ein. Sie können in Zukunft Änderungen (neue Seiten, Artikel, Neuigkeiten) mit ein paar Klicks selber vornehmen, statt die besagte, teure Agentur zu bezahlen.

Wenn Sie Möbelverkäufer (nicht Möbelhausbesitzer) sind und sich nur mit Ihrem Wissen präsentieren und gefunden werden wollen, brauchen Sie überhaupt keine Web-Seite, sondern fangen gleich mit Werkzeug 2 - Leadpages an.

# Nr. 2: Leadpages für Landeseiten

Sie wollen Besucher nicht auf Ihre Homepage leiten. Dort ist es zu langweilig, es gibt zu viele Möglichkeiten und die meisten klicken schnell wieder weg. Die Lösung sind Landeseiten. Diese sind spezialisiert darauf, dass der Besucher Ihnen im Austausch für nützliche Informationen seine E-Mail-Adresse gibt. Sonst nix!

## Leadpages

**Pfiffige Möbelverkäufer:** Hier können Sie anfangen und mehr brauchen Sie nicht für Ihre Web-Präsenz.
**Pfiffige Möbelhändler:** Selbst wenn Sie schon eine Webseite haben, sollten Sie **Leadpages** dazunehmen.

## Was ist eine Landeseite?

Hier ein paar Beispiele, damit Sie sehen, was ich meine.

**Landeseite für den Club der Durchsetzer. Diese Seite hat zwei Ziele:**

1. Dass sich Besucher die Informations-Videos anschauen und

2. dass sie eine "**Verkaufspotenzialanalyse**" vereinbaren.

Wenn Sie auf der Landeseite auf einen der vielen **Aktionsaufrufe** klicken (keine Angst! Einfach ausprobieren!), öffnet sich eine sogenannte **LeadBox** (probieren Sie es aus!).

Dieses zweistufige Vorgehen erhöht den Anteil von Besuchern, die Ihre E-Mail eingeben, von unter 10% auf bis zu 45%. Denn jetzt heißt es: "Wer A gesagt hat, muss auch B sagen". Die Adresse läuft automatisch in den Verteiler, der Besucher bekommt seine "Belohnung" zugeschickt.

# Nr 3. Autoresponder/Newsletter Software

Wenn jemand auf Ihre Webseite kommt, wird er Sie noch lange nicht sofort kontaktieren oder bei Ihnen kaufen. Das ist ungefähr so wahrscheinlich, wie einen Heiratsantrag beim ersten Date zu bekommen. Was der Besucher will, sind nützliche Informationen, nicht über Ihr Unternehmen, sondern nützlich für die Lösung seines Problems.

Unsere Aufgabe als Marketer ist es jetzt, ihm immer wieder nützliche Informationen und Werkzeuge (<- anschauen!) anzubieten. Später können wir Kundenaussagen und Informationen über die Vorteile unserer Firma "zufüttern".

**Diese E-Mails mit Werkzeugen und Artikeln verschicken Newsletter-Systeme, wie z.B. GetResponse.** Mit stolzen 12 Euro pro Monat sind Sie dabei.

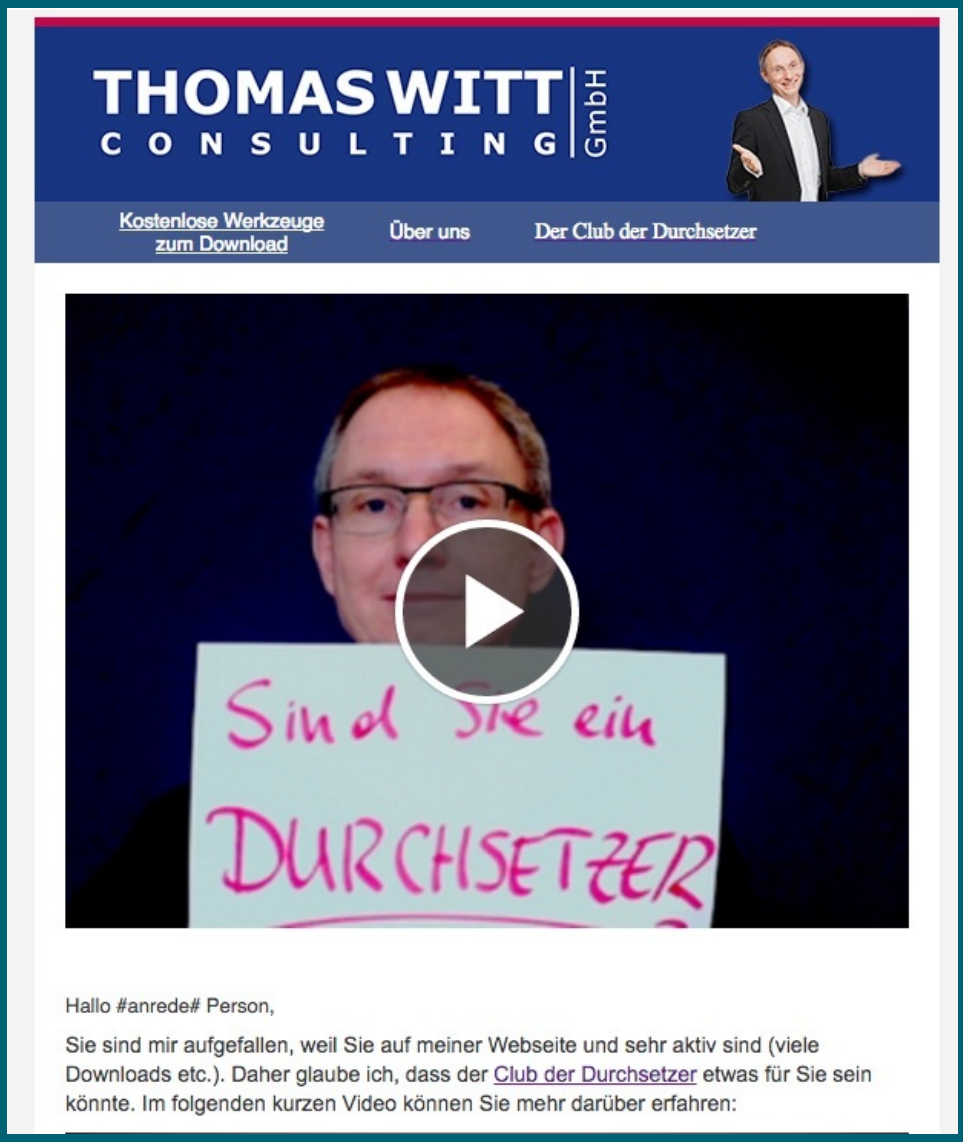
Hier können Sie definieren, wer welche E-Mails erhalten soll und in welcher Reihenfolge. Ich weiß jetzt z.B. über Sie, dass Sie sich für Marketing interessieren und kann Ihnen maßgeschneiderte Informationen zukommen lassen.

Newsletterprogramme sind heutzutage intuitiv und einfach zu bedienen. Sie müssen sich nur gute Inhalte überlegen. Es gilt "Content is King!" (Inhalt ist das Wichtigste).

Wenn Sie für meinen Newsletter noch nicht eingetragen sind, sollten Sie das **hier tun**!

# 4. Video E-Mail - BombBomb

Meine Zielgruppe, Möbelhändler, haben keine Zeit, lesen nicht gerne und werden von jeder Menge Verkäufern angeschrieben. Das ist bei Ihren Kunden nicht anders. Wenn Sie Möbelverkäufer sind, ist BombBomb.com das Werkzeug, dass ich definitiv verwenden würde, um mit Kunden in Kontakt zu bleiben.



# E-Mails mit persönlichen Videobotschaften

Mit BombBomb können Sie von Ihrem Smartphone, aus Gmail oder direkt aus dem Programm persönliche Botschaften aufnehmen und an den Kunden verschicken.

Stellen Sie sich vor, Sie haben jemanden gestern beraten und schicken dem Kunden heute ein kurzes Video (mit dem Handy aufgenommen und in Sekunden verschickt) mit noch ein paar Fragen, ein zusätzliches Sofa, dass Sie vielleicht noch ins Gespräch bringen wollen ... Damit können Sie sich, den Verkäufer, als Marke positionieren. Sie sind ein Mensch, kein sprechendes Preisschild mehr.

Das Programm ist mit 39$ pro Monat nicht günstig, aber jeden Cent wert. Außer individuellen Botschaften, können Sie damit auch Newsletter, Video-Newsletter und ganze Sequenzen von Video-Nachrichten rausschicken. Probieren Sie es aus, indem Sie **hier klicken und Ihre E-Mail-Adresse eingeben**!

# Lust auf mehr EBooks und Artikel von Thomas Witt?

Hier finden Sie eine Sammlung von Artikeln über Möbelverkauf, Möbelverkäufer und wie man sie managed - das Pdf, kostenlos, zum Download.

Hier Klicken!