



Vortrag von
Uwe Hiltmann – Internet-Unternehmensberater

Reputations-Marketing®
***„Ihr Guter Name ist
Bares Geld wert!“***



Inhalt

- Die Macht der Autorität
- Vertrauen ist die Basis aller erfolgreichen Kundenbeziehungen
- Wie bauen Sie erfolgreich Vertrauen auf?
 - Ehrlich mit dem Kunden umgehen, Zusagen einhalten
 - Internet (Blog, E-Mail-Kurse, Informationen auf Website)
 - Artikel schreiben
 - Vorträge halten
 - PR-Arbeit
 - Referenzen-Marketing®
 - Seminare veranstalten
 - Informations-Produkte erstellen, Newsletter herausgeben
 - Bücher veröffentlichen



Die Macht der Autorität

Aus der Wikipedia:

„Autorität ist im weitesten Sinne eine soziale Positionierung, die einer Institution oder Person zugeschrieben wird und dazu führt, dass sich andere Menschen in ihrem Denken und Handeln nach ihr richten.

Sie entsteht (durch Vereinbarungen oder Herrschaftsbeziehungen) in gesellschaftlichen Prozessen (Lehrer/Schüler, Vorgesetzter/Mitarbeiter) oder durch vorausgehende Erfahrungen (von Entschlusskraft, Kompetenz, Tradition, Charisma oder Offenbarung).

Der Begriff hat seine Wurzeln im römischen Recht (auctoritas).“



Was ist Ihr Nutzen durch Reputations-Marketing®?

- ... Aufbau von Vertrauen durch die Darstellung der eigenen Kompetenz durch eigene Arbeiten oder Fremd-Bestätigung (Beispiele folgen)
- ... Hilfsmittel für die Positionierung im Markt
- ... Unterstützung für die Aufnahme von Kunden-Beziehungen
- ... Abbau von Hemmschwellen beim Kunden
- ... Strukturierung der eigenen Tätigkeit durch langfristige und strategische Planung und Integration in die tägliche Arbeit
- ... einer der Königswege zu MEHR UMSATZ!



Reputations-Marketing®

-- Ehrlich mit den Kunden umgehen

- Den Kunden ehrlich und fair behandeln
- Das Verhalten gegenüber dem Kunden steht als Beispiel für die eigene Person
- Produziert Empfehlungen
- Erhöht die Reputation durch positive Nennung von Beispielen (kann durch Referenzen-Marketing® gezielt abgefragt und für das Reputations-Marketing eingesetzt werden)



Reputations-Marketing® -- Internet

- **Regelmäßige Beiträge in einem Blog veröffentlichen**
- **E-Mail-Kurse zum Fachthema anbieten**
- **Informationen auf Website anbieten**
- **Beiträge in Communities (Xing) schreiben**
- **Beiträge in Fachforen mit guter Google-Auffindbarkeit schreiben (wer-weiß-was.de, Yahoo- oder Web.de-Experte oder Experto.de)**
- **Online-PR-Möglichkeiten (OpenPR) nutzen**



Reputations-Marketing® -- Fachartikel schreiben

- Redaktionen leider unter chronischem Zeitmangel und sind immer auf der Suche nach guten Beiträgen
- Fachzeitschriften zum Thema identifizieren (haben Sie meist schon abonniert)
- „Leidensdruck-Thema“ identifizieren und einen „Lösungs-Artikel“ dazu schreiben
- Mit Redaktionen Kontakt aufnehmen und Artikel anbieten
- Notfalls im eigenen Blog oder einem Internet-Fachforum veröffentlichen
- Am Ball bleiben, Kontinuität zählt



Reputations-Marketing® -- Vorträge halten

- **Vorträge sind „lebendig gewordene Artikel“**
- **Im Vortrag ist ein Dialog mit dem Publikum möglich – entweder während des Vortrags oder nachher beim „Networken“**
- **Durch Teilnahme an Fach-Konferenzen zum eigenen Thema kann ein „Reputations-Transfer“ von der Konferenz auf die eigene Person statt finden**
- **Ein Vortrag kann – ähnlich wie ein Blog-Beitrag – auf aktuelle Themen eingehen**



Reputations-Marketing® -- PR-Arbeit

- **Aufbau** von guten Beziehungen zur örtlichen Presse oder zu Fachzeitschriften (z. B. durch das Zusenden von Artikeln)
- **Veröffentlichen** von Pressemitteilungen bei entsprechenden Anlässen (neues oder verbessertes Produkt, Jubiläen, Aufträge)
- **Leser-Briefe** schreiben (eine der meistgelesenen Rubriken in Zeitschriften)
- **Als „Experte“** anbieten, der für Interviews zum Fachthema zur Verfügung steht (auch für Radio und TV)



Reputations-Marketing® -- Referenzen-Marketing®

- **Erstellen** einer Strategie zur Positionierung
- Herausarbeiten der Marketing-Kernaussagen und des USP
- Basierend darauf Interviews mit ausgewählten Kunden
- Formulierung von Kundenaussagen, die die Positionierung, die Marketing-Kernaussagen und den USP unterstützen
- In Textform, als Audio-Datei oder als Video möglich
- Einer der effektivsten Bausteine im Reputations-Marketing



Reputations-Marketing® -- Seminare veranstalten

- **Fachwissen** an zahlenden Interessenten weitergeben
- **Feedback** der Seminar-Teilnehmer kann in Verbesserung der eigenen Produkte und Dienstleistungen einfließen
- Erfahrungsgemäß werden ca. 10 bis 15 Prozent der Seminar-Teilnehmer später zu Kunden
- Die Seminar-Unterlagen können zu Artikeln und Büchern weiter verarbeitet werden
- DVDs der Seminare können verkauft werden
- In Zusammenarbeit mit Seminar-Veranstaltern nutzt man auch deren Netzwerke für den Aufbau der eigenen Reputation



Reputations-Marketing®

-- Informations-Produkte erstellen

- **Das eigene Wissen zu einem Fachthema oder das Wissen um das eigene Produkt gezielt darstellen**
- **How-To-Ansatz: „Wie mache ich XYZ am besten?“, „Wie nutze ich XYZ?“, „Die 10 besten Wege, XYZ zu erreichen!“**
- **Geringe Produktionskosten**
- **Fast unbegrenzte Vertriebsmöglichkeiten über das Internet**
- **Kann an Interessenten und mögliche Kunden geschickt werden**



Reputations-Marketing® -- Bücher veröffentlichen

- Die „Hohe Schule“ des Reputations-Marketing
- Ein Buch hat den größten Reputations-Faktor überhaupt
- Verlag ist sehr wichtig, sollte in Fachkreisen bekannt sein
- „Book on Demand“ auch möglich, aber schwächere Reputation
- Das Schreiben eines Buches hilft dabei, sich seines eigenen „Produktes“ klarer zu werden, was später wieder in Verkaufsverhandlungen zum Vorteil gereicht
- (Beispiel Matthias Garten, Kai-Jürgen Lietz)



Beispiel

Kai-Jürgen Lietz – „Der Entscheider-Coach“

- „Der Entscheider-Blog“ im Internet veröffentlicht
- Buch geschrieben
- Dadurch Reputation bei Journalisten erworben
- Danach viele Anfragen von Fachzeitschriften (Manager-Seminare, Wirtschaftswoche, Hörzu, Maxim) und Online-Magazinen
- Jetzt Veröffentlichungen im „Manager-Magazin“ in der Print- und Online-Fassung



Beispiel

Matthias Garten – „Der Präsentations-Profi“

- Mehrere Tausend Präsentationen erstellt
- Hält Vorträge und Seminare zu diesem Thema
- Im Jahr 2004 Veröffentlichung seines Buches im renommierten Gabler Verlag
- Bei vielen Anfragen von Interessenten schickt er mittlerweile sein Buch und hat bei diesen Kunden eine Konversionsrate von über 80 Prozent



Reputations-Marketing® -- Ihre nächsten Schritte

- **Werden Sie sich klar, mit welchem Thema Sie sich als Experte positionieren können**
- **Suchen Sie sich aus den Methoden des Reputations-Marketings die Methoden aus, die Sie schnell und effizient einsetzen können**
- **Bleiben Sie kontinuierlich am Ball und bauen Sie so Ihre Reputation durch eigene Arbeit oder Fremd-Bestätigung (Referenzen-Marketing) auf**
- **FANGEN SIE GLEICH MORGEN DAMIT AN!!!**



Danke.

Reputations-Marketing®
„Ihr Guter Name ist
Bares Geld wert!“

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!

Viel Spaß!



Kontaktinformationen

Uwe Hiltmann

Internet-Unternehmensberater

... -kommunikation ... -online- ... -marketing- ...

Kastanienstraße 24

D-61352 Bad Homburg

Tel.: 06172-495007

Fax: 06172-495008

Mobil: 0160-98946921

Mail: uhj@hiltmann.net

<http://www.hiltmann.net>

"ICH BRINGE SIE IN GOOGLE AUF DIE SEITE EINS!"

Spezialist für Referenzen-Marketing®

und UMSATZsteigernde Marketingkommunikation

"MIT MIR WERDEN SIE GEFUNDEN! ICH BRINGE SIE AN DIE SPITZE!"