

## Online Marketing für selbständige Trainer & Coaches



Als Trainer- und Beraterpaar machten wir uns im Jahr 2009 selbständig. An Konzepten für Trainings und Beratungen mangelte es uns dabei nicht. Wir besuchten Weiterbildungen und erhielten immer wieder neue Inhalte für unser Portfolio.

Eine wichtige Frage beschäftigte uns dabei: Wie stellen wir das auf unserer Website dar? Wie können wir am Markt auf unser Angebot aufmerksam machen? Präzenter und sichtbarer werden? Wie gewinnen wir neue Kunden?

### Kaltakquise? Nein Danke!

Eines wollten wir definitiv nicht: Klassische Telefon- und Kaltakquise betreiben.

Unser Fokus lag daher schnell und unweigerlich auf einer neuen Webseite. Über mehrere Monate erstellten wir gemeinsam mit einer Webdesignerin Logo, Internetseite, Firmenpapier usw.

Wir hatten eine moderne Website und tolle Trainingskonzepte. Unsere Seite reihte sich jedoch in die zig anderer Trainer und Coaches ein. Wir waren zwar online, aber nicht sichtbar.

### Die Lösung: Internet Marketing – Nur wie?

Wir arbeiteten uns intensiv in das Thema Online Marketing ein und ließen uns zur Neukundengewinnung über das Internet ausgiebig beraten. Denn: Wir wollten, dass unsere Kunden zu uns kommen, uns anrufen und wir ihnen nicht unser Angebot hinterhertragen müssen.

- Wir erstellten eine neue Webseite – diesmal komplett optimiert für den Online Vertrieb
- Setzten uns intensiv mit dem Social Media Kanal Nr.1 für uns auseinander – Xing
- Integrierten die neuesten Google-Algorithmen in unsere Suchmaschinenoptimierung
- Lernten, warum für uns als Trainer Videomarketing so wichtig ist
- Stellten fest, dass es ohne einen Blog und Newsletter bei der Kundengewinnung Online heute nicht mehr geht
- Und für uns das allerwichtigste: Wir entdeckten Webinare als DAS Akquise-Tool überhaupt



So ist es uns heute möglich 80 % unserer Kunden online zu gewinnen und das regional völlig unabhängig. Wir haben Kunden aus Österreich, der Schweiz, Südafrika und Australien – es ist auch für uns immer wieder faszinierend, was heute alles möglich ist.

### 3 wichtige Säulen

Heute können wir auf mühsame Verkaufsgespräche größtenteils verzichten. Denn wenn Interessenten bei uns anrufen, kann Sie uns meist schon länger über unsere verschiedenen Online Marketing Kanäle. Wir müssen uns und unsere Leistung nicht mehr vorstellen.

Wir fragen dann auch meist, wie sie den Weg zu uns gefunden haben – das ist für uns besonders interessant, um nachzuvollziehen, welche Akquise-Wege am besten funktionieren. Immer wieder sind dabei vor allem diese drei Dinge entscheidend:

1. Unsere **Xing-Aktivitäten** – hier sprechen wir ganz gezielt unsere Zielgruppe an und bauen uns so ein großes Netzwerk an potenziellen Kunden auf
2. Unsere **kostenlosen Webinare** – die viel Mehrwert und Informationen bieten und vor allem dazu dienen, uns und unsere Dienstleistungen vorzustellen. Hier können wir uns als Experten präsentieren.
3. Unser **Newsletter** ist ein weiterer wichtiger Schritt. Er erscheint jeden Dienstag und wird durch unseren Blog unterstützt.

### Zu unserem eigentlichen Trainingsgeschäft kommen wir heute nicht mehr, aber...

wir beraten voller Begeisterung Kollegen. Immer mehr Trainer- und Coaching-Kollegen kommen zu uns und wollen sich zu unserer effektiven und gewinnbringenden Strategie der Neukundengewinnung online beraten lassen.

Das sind uns die liebsten Kunden – denn in diesem Business sind wir zu Hause und kennen uns aus. Hier können wir besonders gut unterstützen, weil wir selbst den kompletten Weg gegangen sind und eine Marketing-Strategie entwickelt haben. Wir können daher auch gut einschätzen, was Sinn macht und was nicht.

So haben wir eine Kundin, die als interkulturelle Trainerin für den Raum Asien tätig ist. Wir haben gemeinsam mit ihr unsere Strategie auf Ihr Business übertragen und an ihre Kapazitäten angepasst. Besonders das Thema „Webinare“ hat sie zu uns geführt. Sie hat den Vorteil erkannt: Webinare ermöglichen es weniger zu reisen und unabhängiger zu arbeiten – zum Beispiel vom Homeoffice aus.

Fazit:

Vor kurzem rief sie bei uns an und war völlig begeistert von den Umsätzen, die sie nun über ihre Website generiert und hat sich selbst gefragt, warum sie nicht schon viel eher so vorgegangen ist.

Eines sollte einem aber bei der Kundengewinnung online bewusst sein: Es braucht etwas Zeit. Man kann keinen Kundengewinnungstrichter in 2 Monaten aufbauen. Unsere Erfahrung zeigt aber, dass man innerhalb von 12 Monaten einiges bewegen kann.



## Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

## Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website [www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com).

**Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an [info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)**

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



## Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0  
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61  
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41  
[info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)

[www.wipec.de](http://www.wipec.de)

[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

