

## Werbe-Tipp Juli 2009

Von Guido Steimel  
Werbetexter aus Hennef  
www.textmenues.de

### Rufen Sie sich immer wieder in Erinnerung

Ihr Wunschkunde hat auf Ihre erste Werbeaktion nicht reagiert? Auch nicht auf Ihr zweites und drittes durchaus überzeugendes Angebot? Geben Sie nicht auf! Mal fehlt die Zeit, Mal der Bedarf, Ihnen einen Auftrag zu erteilen. Aber irgendwann kommt Ihr Angebot genau zum richtigen Zeitpunkt. Ihre Chancen steigen, wenn Sie stetig präsent sind.

Dafür müssen Sie nicht immer wieder teure Werbeaktionen starten. Nutzen Sie auch Veränderungen in Ihrem Unternehmen, um sich bei potentiellen Kunden zu melden.

Beispiele:

Sie haben einen neuen Ansprechpartner für Ihre Kunden? Teilen Sie das mit und nennen Sie die Vorteile für Ihre Kunden!

Sie erweitern Ihr Sortiment? Verdeutlichen Sie Ihren Kunden den Nutzen dieser erhöhten Auswahl!

Sie ziehen um? Welche Ihrer möglichen Kunden haben jetzt kürzere Wege zu Ihnen? Sagen Sie es ihnen!

Sie verfassen neue, für Suchmaschinen optimierte Internettexpte und präsentieren sich im Internet noch frischer und aktueller? Sagen Sie Ihren Kunden, dass sich ein Besuch auf Ihrer Website jetzt besonders lohnt, weil...

Ihren Mitbewerbern sind Sie so einen Schritt voraus, da Mancher nach wenigen Versuchen aufgibt und nach neuen Kunden sucht – die er aber wieder ganz neu bewerben muss.