

gratis, gode tips

For at give en snads af, hvem Geschäftig er - har jeg sammenfattet nogle gode tips. Alle er de (oftest) lavthængende frugter, altså ting, man forholdsvis omkostningsfrit kan ændre eller fokusere på.

tip #1

vid indgående, hvem dine kunder er. Udnyt indsigter om målgruppen fra din hjemmeside og sociale medier. Se, hvilket indhold de reagerer på, gør mere af det.

tip #2

vid, hvilken værdi du giver til kunden, og understreg den.

tip #3

hvilke barrierer har kunden for at købe? Nedbryd dem.

Ex. forstår de produktet? Forklar det, så alle kan være med, uden at tale ned til nogen. Pas på med at bruge for meget fagsprog.

tip #4

kunden vil gerne vide, hvem du er, mærke din personlighed, sjæl og passion. Vær dog påpasselig med mig mig kommunikation. Det handler ikke om, hvad DU får ud af det, men hvad kunden får ud af det, det bør være omdrejningspunktet i din kommunikation.

tip #5

brug gratis programmer til at promovere din virksomhed.

Hav en Google Business Profile, sørg for, den er opdateret, med gode billeder og rigtige oplysninger. Brug evt. Canva til at lave billeder med tekst til sociale medier (gratisversionen er god nok) – hvis du ikke har billeder selv, så brug fra ex. Pexels.com, eller lær at prompte AI, de bliver bedre og bedre på daglig basis. Brug sociale medier som passer til din målgruppe – og vær kun tilstede på dem, som du kan nå at passe.

tip #6

brug gode billeder, hvis du ikke har råd til en fotograf, så brug din telefon.

Tag billeder, hvor man kan se produktet eller servicen, æstetik er godt, men endnu bedre, hvis man tydeligt kan afkode funktion, anvendelse eller processen bag.

tip #7

du kan ikke være verdensmester til det hele. Men vid alligevel lidt om det hele i din virksomhed, vid hvad du tjener på et produkt/service. Vid lidt om konkurrenternes prissætning og hvorfor du er bedre/anderledes. Brug ikke penge på annoncering, førend du har regnet ud, "hvor mange skal jeg sælge for at tjene det ind". Bind dig ikke til omstændige kontrakter.

tip #8

rød tråd i din identitet – gør det nemt for dine kunder at finde og genkende dig. Men husk også, at de skal kunne fornemme dig/jer. De fleste køber og støtter mennesker, de kan lide, se sig selv i, eller kan mærke. Det betyder også, at de opfanger, hvis du ikke mener det. Husk det.

tip #9

simpelt er godt.

Også et ekstra tip – som ikke er så marketingsagtigt.

tip #10

brug systemer, som passer sammen, regnskabsprogram og kassesystemer samt lønsystemer. Husk at hav to kontoer i banken, en disponibel og en til skat & moms, som du løbende overfører til.

Også

tip #11

undgå så vidt muligt æ, ø og å i din identitet, det gør det nærmest umuligt at få mailadresser, bliver fundet på søgemaskiner osv. PS. og å falder i samme kategori- skulle jeg sige fra en ven

Håber, at du kan bruge disse tips, og alle begår fejl, og det er ok, så længe man lærer af dem.

Hvis du har brug for en mere uddybende mini guide, hvor du bliver holdt i hånden til at få styr på din forretning fra mål/formål, til digital tilstedeværelse, strategi og opfølgning, kan denne købes for blot 300 kr. ekskl. moms [her](#) - OG hvis du stadigvæk har brug for mere sparring eller hellere vil bruge min kringledede hjerne, så kan du booke en 1-1 session med mig for 3.500 kr., ekskl. moms her er det mig som finder potentialet, hjælper dig med at udnytte forretningsmuligheder og høste dine lavthængende frugter, sådan at du kan forbedre din online tilstedeværelse med dine kunder og din virksomhed i centrum. Book din session [her](#) – dette produkt henvender sig til både mindre og større virksomheder.

Sidst, men ikke mindst, er du altid velkommen til at tage kontakt til mig på mail@geschäftig.dk, hvis du har spørgsmål eller er usikker omkring ovenstående eller blot har brug for nogle timer og derved en anden pris.