Legado.

20 Fitness-Impulse für Ihr Selbstmarketing

Nutzen Sie die folgenden Ideen für Ihr tägliches Selbstmarketing-Training. Wenn Sie täglich einen dieser Impulse umsetzen, kommen Sie Ihren Zielen langfristig Stück für Stück näher.

1. **Expertenmarke:** Posten Sie einen Beitrag auf Ihrer Kanzleiwebsite.
2. **Beziehungspflege:** Rufen Sie einen Mandanten an, von dem Sie schon lange nichts mehr gehört haben.
3. **Networking:** Veröffentlichen Sie auf Ihrer präferierten Social-Media- Plattform einen Kommentar unter dem Beitrag einer Person, die Sie schätzen.
4. **Beziehungspflege:** Senden Sie einer Mandantin eine handschriftliche Grußkarte zu einem Anlass wie Geburtstag oder Hochzeit.
5. **Networking:** Gratulieren Sie der Autorin eines Zeitungsartikels oder Aufsatzes per E-Mail.
6. **Marketingkooperation:** Sprechen Sie mit einem Kollegen über mögliche Kooperationen.
7. **Social Selling:** Veröffentlichen Sie einen unterhaltsamen und/oder informativen Beitrag auf der Plattform Ihrer Wahl.
8. **Social Selling:** Veröffentlichen Sie den Link zu einem Beitrag auf Ihrer Website. Vergessen Sie nicht, im Post Kontext mit Mehrwert zu bieten.
9. **Social Selling:** Versenden Sie eine Kontaktanfrage auf LinkedIn oder der Plattform Ihrer Wahl.
10. **Social Selling:** Unterstützen Sie Creators auf Ihrer präferierten Plattform mit Ihren Links oder durchdachten Kommentaren.
11. **Social Selling:** Schreiben Sie Ihrem neuesten Kontakt eine kurze Nachricht auf LinkedIn.
12. **Social Selling:** Klicken Sie bei LinkedIn auf den Reiter „Ihr Netzwerk“ und schauen Sie nach, ob es unter der Schaltfläche „Ereignisse“ erfreuliche News bei Ihren Kontakten gibt, zu denen Sie mit kurzer Nachricht gratulieren können.
13. **Beziehungspflege:** Melden Sie sich bei einer ehemaligen Mandantin und schlagen Sie vor, sich auf einen Kaffee zu treffen.
14. **Beziehungspflege:** Nutzen Sie eine erfreuliche private Neuigkeit Ihres Kontakts, um eine kurze Nachricht zu senden. Fortgeschrittene senden je nach Bedeutung eine handgeschriebene Grußkarte dafür.
15. **Beziehungspflege:** Bitten Sie eine Mandantin auf die Bühne. Zu welchem Thema könnte sie einen Impulsbeitrag liefern? Achten Sie darauf, dass sich dieser Zeitaufwand für die Mandantin lohnt. Was hat sie davon?
16. **Social Selling:** Für Abenteurer: Rufen Sie einen Kontakt an, den Sie gerne näher kennenlernen würden. Lassen Sie mich wissen, wie es gelaufen ist (gerne telefonisch).
17. **Kooperation:** Überlegen Sie, in welchem bestehenden Podcast Sie gerne als Gast auftreten möchten. Senden Sie Ihren (Medien-)Pitch!
18. **Networking:** Bringen Sie sich bei einem relevanten Netzwerk für einen Impulsvortrag ins Spiel.
19. **Kooperation:** Laden Sie eine Kollegin oder einen Kollegen – kanzleiintern oder -extern – zum Lunch ein, um Synergien zu erforschen.
20. **Social Selling:** Aktualisieren Sie Ihren Profil-Slogan bei LinkedIn. Er ist nicht in Stein gemeißelt.

*Buchen Sie Ihr individuelles **Selbstmarketing-Coaching**: In nur einer Stunde erhalten Sie Antworten, Impulse und sofort umsetzbare Tipps, um mit Ihrer Expertenmarke durchzustarten. Mehr Infos: **legado.at/selbstmarketing***

© Legado Consulting 2023 | Karin Schmollgruber legado.at