

# Social Selling

## Tipps für erfolgreiche Kundengewinnung

Ihr Unternehmen ist einzigartig. Sie wissen das. Weiß das auch der Markt? Sie müssen als Unternehmen mit Ihrem Angebot daher sichtbar für potenzielle Kunden sein. Der Schlüssel lautet: Social Selling. Wir geben Ihnen Tipps, wie Sie damit verlässlich neue Kunden gewinnen.

**S**ocial Selling ist der effektivste Weg, um Ihr Unternehmen nachhaltig sichtbar zu machen und so neue Kunden zu gewinnen. Aus der Praxis heraus entwickelt, nutzt unsere Methode die mächtigen Business-Netzwerke XING & LinkedIn: Treffen Sie auf potenzielle Käufer, werden Sie sichtbar und steigern Ihren Umsatz. Leistungen sind kopierbar – Ihre Personality und die Ihres Unternehmens nicht.

Erzählen Sie also auf LinkedIn & XING Ihre eigenen Geschichten. Erreichen Sie Käufer emotional. Definieren Sie Wunschkunden, recherchieren Sie Ihre Ansprechpartner, vernetzen Sie sich, kommunizieren Sie emotional, nutzen Sie Storytelling, erstellen Sie einen Content-Plan und halten Sie sich daran. Und vergessen Sie nicht das Controlling.

Social Selling lässt sich sofort in Ihren Vertriebsprozess integrieren. Im Vergleich zur herkömmlichen

Akquise sparen Sie damit bis zu 80 Prozent Ihrer Zeit und vervielfachen die Zahl Ihrer Website-Besucher. Lassen Sie sich dafür begeistern, was mit Social Selling möglich ist. Tanja Basic und Anja Kalischke-Bäuerle unterstützen Sie bei der Umsetzung. Nutzen Sie für mehr Informationen ein kostenloses, 15-minütiges Beratungstelefonat. Kontakt: [email@tanjabasic.de](mailto:email@tanjabasic.de). *Text: Herbert Grab*

### *Social Selling – tips for successful customer acquisition*

*Your company is unique. You know that. Does the market know that too? The sales world is constantly changing. It is not always easy to react flexibly to this. But one thing is certain: As a company, you have to be visible to potential customers with your offer. The key is social selling. We give you tips on how you can use it to reliably acquire new customers – free of charge.*

© Foto-Agentur SKEND Reutlingen, Anja Hild



Tanja Basic. Expertin für Sales & Marketing mit den Schwerpunkten Neukundengewinnung, Markenaufbau und Markenstärkung.  
[www.tanjabasic.de](http://www.tanjabasic.de)

© Foto: Tom Pingel



Anja Kalischke-Bäuerle. Freie Journalistin, Storytelling-Expertin und Sprecherin für Imagefilm, Hörbuch und Podcast  
[www.storytelling-news.de](http://www.storytelling-news.de)

*Wir sind Business-Partner. Wir geben Seminare zu den Themen Marketing, Sales, Social Media, Netzwerken und Content-Strategie und unterstützen mit Ratschlägen und Ideen all jene, für die Sales den beruflichen Alltag bestimmt.*