

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**



## Erfolgreiche Tipps zur Selbstvermarktung!



Quelle: [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu)

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered  
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: [blog@rohinie.com](mailto:blog@rohinie.com)  
Twitter: @rohiniecomde Internet: [www.rohinie.com](http://www.rohinie.com) (english) & [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu) (deutsch)



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

## **So vermarkten Sie sich selbst richtig!**

Viele von uns fühlen sich unwohl mit der Idee der Eigenwerbung. Uns wurde gesagt, dass das “schlecht” ist und dass, wenn unser Produkt gut ist, andere Menschen für uns werben werden. Das stimmt natürlich auch wenn man eine “Mega-Firma” ist oder über eine sehr bekannte Marke verfügt.

Aber andere Menschen können nicht für etwas werben das sie nicht kennen. Wenn Sie also der Inhaber oder die Inhaberin einer kleinen Firma sind fällt Ihnen die Aufgabe zu, dafür zu sorgen, dass die Menschen Sie kennen und wissen was Sie machen.

Sie tun das indem Sie die Leute informieren wenn Sie etwas großartiges machen oder anbieten. Wenn Sie nicht Ihr eigenes Lied singen, wer sollte es dann tun?

Leider ist der erste Schritt zur Selbstvermarktung dass Sie **sich** überzeugen müssen, dass dies in Ordnung ist. Wie machen Sie das? Hier sind einige Vorschläge wie Sie diesen Weg gehen können:

### **Akzeptieren Sie, dass einige Leute dies nicht mögen**

Wenn Sie beginnen Ihre Inhalte stark zu bewerben, werden sich einige Ihrer Kunden darüber ärgern. Sie mögen noch in der imaginären Welt leben, wo gute Inhalte von selbst nach oben kommen und in der der Unternehmer nicht zum Vermarkter werden sollten. Das ist in Ordnung und Sie müssen es akzeptieren, bevor Sie starten.

Denken Sie daran, es ist nicht Ihre Aufgabe, jeden Menschen zufrieden zu stellen. Es ist Ihre Aufgabe für die Menschen da zu sein, die zum Wachstum Ihres Unternehmens beitragen. Ein Teil Ihres Beitrages zum Wachstum Ihres Unternehmens ist es, Ihr eigenes Lied zu singen und sicher zu stellen, dass die entscheidenden Personen es kennen. Gute Inhalte nicht zu veröffentlichen ist Verschwendung.

### **Vertrauen Sie dem was Sie promoten**

Fühlen Sie sich niemals schlecht wenn Sie Inhalte promoten, die Aufmerksamkeit verdient haben. Bei all dem “Mist”, der im Web vorhanden ist, sollten Sie sich freuen, wenn Sie eine Informationsquelle geschaffen haben, die anderen Menschen helfen kann. Wenn Sie sich über den Sinn dessen, was Sie veröffentlichen nicht sicher sind, dann fragen Sie sich, warum das so ist.



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Könnten die Inhalte verbessert werden? Ist Ihr Produkt bereit um der Öffentlichkeit vorgestellt zu werden? Wenn Sie nicht zu 100 Prozent hinter dem stehen, was Sie machen, dann sind Sie für Ihre Selbstvermarktung noch nicht bereit. Warten Sie dann besser noch einige Zeit, denn Sie machen sonst keine Selbstvermarktung, Sie veröffentlichen lediglich etwas.

## **Vermarkten Sie sich bei den richtigen Leuten**

Menschen lehnen Selbstvermarktung nur dann ab, wenn diese nicht relevant für sie ist. Es ist in etwas so wie Sie reagieren würden, wenn Sie auf Twitter sind und Ihnen jemand für 99€ ein Buch über Gewerbevermietung anbietet, mit dem Sie absolut nichts anfangen können.

Stellen Sie daher sicher, dass Sie nur die Leute ansprechen, die ein Interesse an Ihnen und Ihren Produkten und/oder Dienstleistungen haben könnten. In Lisa Barones Beitrag "[How to win media coverage](#)" erläutert sie einige Möglichkeiten, um die Aufmerksamkeit der Reporter in Ihrer Nähe zu erhalten. Ein Teil der Selbstvermarktung ist zu forschen und zu verstehen, welche Reporter Ihnen bei der Bekanntmachung Ihres Angebots in den Medien helfen können.

Erstellen Sie eine Medienliste Ihrer Branche. Diese wird Ihnen helfen zu entscheiden, an wen Sie Ihre Botschaft schicken und wie sie diese verpacken sollten um wahrgenommen zu werden.

## **Werben Sie nicht mit allem was Sie tun**

Kunden ärgern sich, wenn Sie Alles und Jedes promoten wollen. Auch wenn Ihr Unternehmen für Sie etwas besonderes ist, ist nicht alles, was Sie wollen und tun, revolutionär. Nicht jeder Beitrag in Ihrem Blog muss promotet werden und nicht jeder Teil Ihrer WEB-Site erfordert eine Pressemitteilung!

Vergewissern Sie sich, das Sie nur Inhalte promoten, die dies auch verdient haben und Sie nicht durch zu viel Eigenwerbung nach kurzer Zeit ins Leere laufen.

**Fazit:** Solange Sie hochwertige Inhalte an Personen senden, die sich dafür interessieren, müssen Sie sich bei Ihrer Eigenwerbung nicht schlecht fühlen. Als Inhaber oder Verantwortlicher eines Unternehmens ist es Ihre Aufgabe dafür zu sorgen, dass die richtigen Leute mit den richtigen Informationen über Ihr Unternehmen und Ihre Leistungen versorgt werden. Solange die Qualität hoch und die Botschaft zielgruppenorientiert ist sollte Eigenwerbung kein Schimpfwort sein. Sie ist einfach nur Marketing.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

---

Haben Sie persönliche Fragen zur Selbstvermarktung oder möchten Sie eine persönliche Beratung? Klicken Sie einfach auf Kontakt - wir sind für Sie da!

Wenn Ihnen dieser Artikel gefallen hat empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank.

**Mehr Informationen:**

**[www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu)**

---

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered  
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: [blog@rohinie.com](mailto:blog@rohinie.com)  
Twitter: @rohiniecomde Internet: [www.rohinie.com](http://www.rohinie.com) (english) & [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu) (deutsch)