

## Test: Außenauftritt – große Wirkung bei Ihren Kunden?

Nutzen sie Ihre Möglichkeiten, um fast wie von selbst Kunden zu finden und zu binden?

	Nein	Ansätze vorhanden	Im Prinzip ja	ja
<b>1.1. GESCHÄFTSAUSSTATTUNG</b>				
<b>Sind die Grundlagen ok?</b>				
Sie haben für Ihren Betrieb ein Logo				
Das Logo hat ein Fachmann erstellt				
Die Farben und Darstellung passen zu Ihnen und zu den Visionen Ihres Unternehmens				
Das Logo ist auf Ihrem Briefpapier, Visitenkarten... immer gleich dargestellt				
Sie haben professionell gedruckte Visitenkarten				
Sie haben Visitenkarten von sich immer dabei, egal wohin Sie gehen				
Sie haben gedrucktes Briefpapier				
Ihren täglichen Schriftverkehr nutzen Sie, um über Aktionen, die neue Internetseite, den nächsten Messeauftritt ... aktiv zu bewerben.				
Multiplikator	0	1	3	5
Ergebnis				

	Nein	Ansätze vorhanden	Im Prinzip ja	ja
<b>1.2. WERBUNG IM ALLTAG</b>				
<b>Nutzen Sie alle Ihre Möglichkeiten?</b>				
Sie haben ein Firmenschild mit Ihrem Logo und dem Firmennamen				
Das Firmenschild ist am Firmensitz deutlich sichtbar angebracht				
Ihr Firmensitz ist von außen und innen für einen Besucher, Kunden ansprechend (ganz ehrlich)				
Ihr Firmenfahrzeug ist mit Ihrem Logo, Firmennamen, Telefonnummer, Internetseite und Ihren Leistungen beklebt				
Ihr Fahrzeug ist gepflegt und nicht älter als 5 Jahre				
Ihr Kunden verwechseln Sie nie mit der Konkurrenz				
Multiplikator	0	1	3	5
Ergebnis				

	Nein	Ansätze vorhanden	Im Prinzip ja	ja
<b>1.3. INTERNET – SIE SIND SICHTBAR Finden Sie Ihre Kunden?</b>				
Ihre Internetseite hat ein Fachmann erstellt				
Erst letzte Woche haben Sie Neuigkeiten und Termine auf Ihrer Internetseite eingetragen				
Kunden, Lieferanten, Geschäftspartner sprechen Sie regelmäßig auf Ihre Internetseite an				
Über Ihre Internetseite werden Sie mit Ihrem Namen, Firmennamen und Ihren Leistungen bei Google gefunden				
Regelmäßig werten Sie die Statistik Ihrer Internetseite aus				
<b>Multiplikator</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
<b>Ergebnis</b>				

### 0 – 40 Punkte

Halt! Sie fahren mit angezogener Handbremse – womöglich sogar in die falsche Richtung. Ein schwacher Tost mag sein, dass es so wie Ihnen vielen ergeht.

Stoppen Sie sofort. Setzen Sie sich hin und erstellen ein genaues Profil Ihrer Kunden und der Stärken Ihres Unternehmens. Wenn sie das haben, kontaktieren Sie eine kompetente Werbeagentur. Diese erstellt Ihnen dann eine professionelle Geschäftsausstattung.

In Zukunft müssen Sie bei Ihren Kunden bereits beim ersten Eindruck punkten und deren Vertrauen auf Anhieb gewinnen. Sonst läuft Ihnen Ihr Unternehmen aus dem Ruder, womöglich stehen Sie bereits am Abgrund.

#### **41 – 70 Punkte**

Sie haben die Bedeutung der Außenwirkung Ihres Unternehmens erkannt. Sie wissen über die Stärken Ihres eigenen Unternehmens bescheid. Regelmäßig arbeiten Sie daran.

Allerdings läuft irgendwas trotzdem noch nicht so richtig rund – die Kunden kommen noch nicht einfach von selbst zu Ihnen. Und was schließlich hängen bleibt, ist irgendwie auch zu wenig. Nutzen Sie Ihre gute Ausgangsbasis, und optimieren Sie Ihre diesbezüglichen Aktivitäten weiter regelmäßig.

#### **71 – 95 Punkte**

Gratuliere! Sie nutzen die Kraft der Außenwirkung, um für Ihr Unternehmen regelmäßig neue Kunden zu gewinnen. Gute Ergebnisse verstehen sich da wie von selbst.