

# Eigenwerbung & Kundschaftssuche

## Beschreibung



Eigenwerbung und die Suche nach Kundschaft sind ziemlich selbsterklärend. Es geht darum, eine gute digitale Präsenz zu haben und sich selbst zu vermarkten, um einen guten Pool an Kundschaften zu erhalten und zu pflegen. Sie müssen weiterhin nach neuer Kundschaft suchen, weil Sie nicht wissen, was mit Ihrer Stammkundschaft passieren kann. Sie müssen eine Nische oder Spezialisierung finden, um sich von der Konkurrenz abzuheben, insbesondere wenn Sie administrative Aufgaben erledigen. Es bedeutet beispielsweise, dass hochspezialisierte Fähigkeiten, wie zum Beispiel die Buchung von Terminen für Zahnärztinnen/Zahnärzte oder die Recherche von Webinhalten für Autorinnen/Autoren, eigene Nischen sein können. Sie benötigen eine Website, soziale Medien und freiberufliche Website-Profile. Sie müssen sich auch zuerst an Freundinnen/Freunde und frühere Arbeitgeberinnen/Arbeitgeber wenden, um einen Kundschaftsstamm und gute Bewertungen aufzubauen.

## Investitionen oder Kosten zu Beginn

- Webhosting (€) (ab 6€ /Monat)
- Stockfotos, Lizenzen (€) (ca. 30€/Jahr)
- Einige Stunden Ihrer Zeit (€)
- Werbekampagnen in sozialen Netzwerken (€) ca. 60 bis 200 Euro



# Toolkit zur Eigenwerbung

## Ihr Werkzeugkasten für die Eigenwerbung

Ihre Website ist das Herzstück. Alles andere ist mit ihr verknüpft und generiert Verkehr zu ihr.

### Websites für Selbständige

Upwork, Fiverr, Freelancer, PeoplePerHour, Malt, usw.



### Blog

Präsentieren Sie Ihre Fähigkeiten, indem Sie darüber schreiben, wie Sie Kundenschaft geholfen haben, und indem Sie kostenlose Inhalte zur Verfügung stellen. Nicht obligatorisch

### Netzwerken

Benachrichtigen Sie frühere Arbeitgebende und Bekannte per E-Mail über Ihre neue Karriere.



### Social Media Accounts

Ihre Geschäftsnische ins Visier nehmen Erzeugen Sie Datenverkehr

### Direkte Anwerbung

Recherchieren Sie über Personen und Organisationen, die noch nicht einmal wussten, dass es Ihren Job gibt!

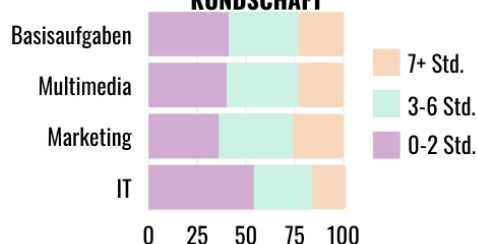


### Social Media Werbekampagnen

Erfordert Budget- und Zielplanung

## Marktdaten

### AUFTEILUNG DER SELBSTSTÄNDIGEN NACH ZEITAUFWAND FÜR DIE SUCHE NACH NEUER KUNDSCHAFT



### SOCIAL MEDIA REKRUTIERUNG



Die Mehrheit der Unternehmen nutzt soziale Medien für die Personalbeschaffung

Soziale Medien sind der Ort, an dem Menschen Zeit verbringen



Menschen nutzen soziale Medien, um relevante Inhalte zu finden

Soziale Medien sind eine großartige Möglichkeit, die Macht der Mundpropaganda zu nutzen



### HÖHE DER AUSGABEN FÜR WERBUNG



**0 - 50 €**

Social Media  
Webhosting  
Bezahlte  
Werbekampagnen



**50 - 150 €**

Bezahlte Werbung:  
- Branchenverzeichnisse  
- lokale Zeitungen  
- Fundraising-Magazine lokaler Organisationen  
- Verteilung von Flugblättern in kleinem Umfang

### SOZIALE REKRUTIERUNGSSTATISTIKEN



**55 Bewerbungen** pro Sekunde.

**50 Millionen gelistete Unternehmen.**

**2 Millionen kleine Unternehmen** stellen ein **20 Millionen offene Stellenausschreibungen**

**71 % der Personalverantwortlichen** gaben an, dass die Überprüfung von Social-Media-Profilen eine wirksame Methode zur Überprüfung von Personen ist, die sich um eine Stelle bewerben.



**84 % der Unternehmen** nutzen derzeit soziale Medien für die Personalbeschaffung.



## Auswirkungen auf die Umwelt

Die Umweltauswirkungen ergeben sich aus:

- Speicherung von Daten in der Cloud (🌿 🌿 🌿)
- Energieverbrauch Ihres Computers. Beispiel: 8 Stunden Arbeit an einem iMac erzeugen 160 g CO<sub>2</sub> (🌿 🌿 🌿)

Möglichkeiten, es zu reduzieren, sind:

- Versuchen Sie, die gespeicherten Dateien zu optimieren. Löschen Sie diejenigen, die nicht mehr benötigt werden.
- Wechseln Sie zu grüneren Stromanbietern.
- Verwenden Sie Anbieter, die einen "saubereren" Speicher anbieten
- Schalten Sie Geräte aus, wenn Sie nicht arbeiten, um "Geisterstrom" zu verhindern.



## Bewährte Verfahren

- Erstellen Sie eine Persona einer potenziellen Kundschaft und denken Sie darüber nach, welche Probleme sie/er haben könnte, und aktualisieren Sie das Profil mit echtem Feedback Ihrer Kundschaft. Beantworten Sie Fragen und bieten Sie Lösungen in Foren und LinkedIn-Gruppen an, um zu zeigen, dass Sie helfen können.
- Persönliche Kommunikationsstrategie: Sie müssen nicht in allen sozialen Medien sein, nur in denen, die Ihre Zielgruppe / Ihre Nische am häufigsten

verwendet. Verwenden Sie für Ihre Website und Profile Ihren richtigen Namen. Aktive Social-Media-Konten zu haben, ist auch eine Möglichkeit Ihr Management und Ihre Textfähigkeiten zu präsentieren.

- Fragen Sie nach Referenzen und Zeugnissen von Ihrer früheren Kundschaft.
- Überprüfen Sie die #IamRemarkable Initiative



## Herausforderungen

- Eigenwerbung, wenn man nicht selbstbewusst ist.
- Eigenwerbung, wenn du zu selbstbewusst bist.
- Das Finden der ersten Kundschaft.
- Seien Sie sich bewusst, dass Frauen dazu neigen, weniger Selbstwerbung zu betreiben als Männer.



## Allgemeine Beratung/Lösungen

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, diese Herausforderungen anzugehen:

- Zeichnen Sie ein genaues Bild Ihrer Zielgruppe oder Ihrer potenziellen Kundschaft und konzentrieren Sie sich darauf.
- Üben Sie sich in aktivem Zuhören, Storytelling und Empathie.

- Erhöhen Sie Ihre Online-Sichtbarkeit: Präsentieren Sie sich schriftlich oder über Video-Testimonials auf Ihrer Website und präsentieren Sie Ihre Fähigkeiten, indem Sie darüber schreiben, wie Sie die Probleme Ihrer Kundschaft gelöst haben, zum Beispiel in einem Blog.
- Bitten sie Leute, um LinkedIn Vorstellungen für Sie zu schreiben. Beantworten Sie außerdem Fragen in LinkedIn-Gruppen. Das werden andere sicher sehr schätzen und Ihr Profil ansehen.
- Mit einer Twitter-Präsenz können Sie auf den Seiten von Geschäftsinhaberinnen/Geschäftsinhabern angezeigt werden.
- Social Media bieten bezahlte Werbekampagnen, die sehr nützlich sein können. Sie müssen jedoch ein wenig Zeit damit verbringen, Ihre Ausgaben und Zielgruppen zu definieren.



### Für wen ist dieses Tool/diese Aktivität?

- Es ist für alle! Alle VAs brauchen Kundschaft. Wenn Sie sich mit der Eigenwerbung unwohl fühlen, beginnen Sie mit kleinen täglichen oder wöchentlichen Zielen und evaluieren Sie Ihre Ergebnisse jeden Monat.
- Darüber hinaus ist die digitale Präsenz eine großartige Visitenkarte für alle. Sie müssen kein Webmaster sein, es reicht aus, eine einfache Website zu haben und in den sozialen Medien aktiv zu sein.



## Schlussfolgerung

- Ihre Website und Ihre Online-Profile in den sozialen Medien sind Ihre Kernwerkzeuge.
- Auf spezialisierten Online-Plattformen aktiv zu sein oder an Networking-Events teilzunehmen, ist eine großartige Möglichkeit, potenzielle Kundschaft zu treffen und sich mit Kolleginnen/Kollegen auszutauschen.
- Erstellen Sie ein Profil, das auffällt, und versuchen Sie, eine bestimmte Zielgruppe anzusprechen.
- Die Investitionen sind gering: wie zum Beispiel das Webhosting einer Website und bezahlte Werbekampagnen.
- Der größte Teil der CO2-Emissionen wird aus dem Stromverbrauch und der Datenspeicherung stammen.
- Fördern Sie Ihre Kompetenz, aber bleiben Sie bescheiden: Stellen Sie sicher, dass Sie durchführen können, was Sie anbieten.
- Seien Sie sich der Tendenz von Frauen bewusst, weniger Selbstwerbung zu betreiben.
- Ihre erste Kundschaft zu finden, wird am schwierigsten sein.



- Sobald Sie Ihre ersten Zeugnisse und Referenzen haben, werden sich die Dinge beschleunigen.
- Jeder Schritt, den Sie gehen ist erforderlich, wie auch immer er aussieht!
- Das Erstellen eines Blogs oder das Aktivsein online ist eine großartige Übung im Schreiben von Texten und die Verbesserung von Fähigkeiten, die Sie später potenziellen Kundschaften anbieten können.

### Referenzen:

- Altcraft. (6. Juli 2021). Selbstmarketing: Wie Sie sich in den sozialen Medien bewerben können. altcraft.com Von <https://altcraft.com/blog/self-marketing-how-to-promote-yourself-on-social-media> abgerufen
- Glockify. (n.a.). Wie Freiberufler Zeit verbringen. clockify.me Von <https://clockify.me/how-freelancers-spend-time> abgerufen
- Gastblogger. (2. Mai 2019). [INFOGRAFIK] Die globalen Daten, die moderne Rekrutierungstrends prägen. yoh.com Von <https://www.yoh.com/blog/global-statistics-shaping-recruitment-trends-infographic> abgerufen
- Gastblogger. (2. Mai 2019). [INFOGRAFIK] Die globalen Daten, die moderne Rekrutierungstrends prägen. yoh.com Von <https://www.yoh.com/blog/global-statistics-shaping-recruitment-trends-infographic> abgerufen
- Ku, D. (26. November 2021). Social Recruiting: Alles, was Sie für 2022 wissen müssen. usestrust.io Von <https://www.postbeyond.com/blog/social-recruiting/> abgerufen



- Munro, J. (2015). 25 Möglichkeiten, Ihr Virtual Assistant-Geschäft zu vermarkten. thevahandbook.com Von <https://www.thevahandbook.com/ways-to-market-your-virtual-assistant-business> abgerufen
- Munro, J. (2015). Die vier besten Möglichkeiten, Ihren ersten Kunden zu finden. thevahandbook.com Von <https://www.thevahandbook.com/find-first-client/> abgerufen
- n.a. (19. Dezember 2019). Warum werben Frauen nicht so sehr für sich selbst wie Männer? Harvard Business Review Abgerufen von <https://hbr.org/2019/12/why-don't-women-self-promote-as-much-as-men>
- Pupaza, S. (27. Mai 2018). Warum werben Frauen nicht so sehr für sich selbst wie Männer? LinkedIn von <https://www.linkedin.com/pulse/top-10-soft-skills-self-promoting-sonia-pupaza> abgerufen
- Watson, S. (n.a.). Entwicklung Ihrer Online-Präsenz als VA. vanetworking.com Von <https://www.vanetworking.com/developing-your-online-presence-as-a-va/> abgerufen
- Živković, M. (1. Dezember 2020). So vermarkten Sie sich als virtueller Assistent: Beste Tipps und Strategien. usestrust.io Von <https://usestrust.io/how-to-market-yourself-as-a-virtual-assistant/> abgerufen

\* Von der Europäischen Union finanziert (Projektcode: 2021-1-FR01-KA220-VET-000033162). Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.

Dieses Werk ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).

