

Drei aktuelle "Lieblings-Modewörter": Klartext: Was bedeuten sie?

Digitalisieren, Automatisieren, Skalieren: Von Buzzwords zu konkreten Aktionen

Wie Sie moderne Konzepte nutzen können



Vielleicht geht es Ihnen wie mir und Sie begegnen oft den obigen Modewörtern. Doch was steckt dahinter und wie können wir davon profitieren? Lassen Sie uns das anhand von Beispielen mit Leben füllen – basierend auf meiner persönlichen Erfahrung. An den richtigen Stellen eingesetzt, können Sie damit Zeit sparen und mehr Freiheit gewinnen.

1) Digitalisieren: Sichtbarkeit erhöhen

Ernüchternde Erkenntnis: Wenn Sie von Ihren Zielgruppen im Internet nicht gefunden werden, bleiben Sie im Dunkeln. Sie brauchen ja nicht gleich zum "Leuchtturm" zu werden, aber Sie sollten für die relevanten Begriffe online besser als Ihre Mitbewerber sichtbar sein.

Konkret: Sie brauchen eine Webseite, die im Google-Ranking auf der ersten Seite erscheint, wenn Ihre Interessenten die jeweiligen Keywords eingeben.

Wie erreichen Sie das? Durch Search Engine Optimization (SEO). Durch Beherzigen der Tipps im SEO-Ratgeber » (gratis) können Sie dies innerhalb weniger Monate erreichen.

Suchmaschinenoptimierung ist keine Raketen-Wissenschaft, sondern mit etwas Training leicht erlernbar. Woran scheitern manche Firmen? Vier Hauptgründe:

- Kein Verantwortlicher benannt
- Kein ausreichendes Training
- Inadäquate Keyword-Recherche
- Blind einer Internet-Agentur vertraut.

Mehr zur digitalen Strategie erhalten Sie im Workshop für erfolgreiches Pharma- und Medizin-Produkte Marketing im Internet. Details auf www.pharmaonlinemarketing.com

2) Automatisieren

Zeitraubende Prozesse mit nachvollziehbaren Schritten kann man mit bestimmten Tools automatisieren, so dass diese weitgehend eigenständig ablaufen und kein Eingreifen erfordern.

Beispiele:

- Möglichkeit zur Anmeldung eines [Newsletter](#) auf Ihrer Webseite mit Erfassen der Emailadresse und Double-Opt-in
- Versenden eines elektronischen Newsletters zu einem bestimmten Zeitpunkt an einen definierten Verteiler

Hinweis: Wenn der Newsletter allerdings nur oberflächlich-seichten Content erhält, hilft auch eine neue Software wenig dabei, mehr Subscribers zu gewinnen. Hier sollten vielmehr wertvollere und nutzbringende Inhalte erstellt werden. Wie man gute Newsletter, Emails, Blogs und Texte schreibt: [Tipps »](#)

3) Skalieren

Es gibt Prozesse, bei denen Sie Ihre Ergebnisse mit geringen zusätzlichen Investitionen enorm steigern können. So können Sie existierendes Wissen in Skripte / Leitfäden ("Templates") destillieren – man muss das Rad ja nicht jedes Mal neu erfinden.

Allerdings ist hier Vorsicht angebracht. Bei wichtigen Kunden ("VIPs") müssen die Texte personalisiert, also individuell angepasst werden. Wie sähe dies beispielsweise bei Emails aus?

Erstellen Sie Vorlagen ("Templates") für Kategorien wie:

- "Anfrage"
- "Update"
- "Danke" etc.

Sie brauchen dann nur an wenigen Stellen Ihre spezifischen Text-Passagen einzufügen:

- die persönliche Anrede mit Namen
- den aktuellen Anlass
- eine Handlungsempfehlung
- die geplante Zeitlinie
- eine persönliche Grußformel.

So fühlt sich die angesprochene Person persönlich "abgeholt" und wird dem Unternehmen eher positiv verbunden sein.

Hinweis: Es reicht nicht, diese Dokumente einmal zu erstellen und den Mitarbeitern zu geben. Selbst exzellente Text-Vorlagen werden dann oft ungenutzt in der "Schublade" oder im "Archiv-Folder" landen. Man muss dies mehrfach trainieren, damit diese tatsächlich angewendet werden.

Vier Erfolgsfaktoren helfen Ihnen dabei

- Neugier: Die Freude am Ausprobieren
- Zuversicht: Die Kraft, vorwärts zu gehen
- Optimismus: Der Wille, positiv zu denken
- Umsetzungsstärke: Die Disziplin, dran zu bleiben.

Empfehlung

Probieren Sie aus, welche der erprobten Tipps Sie im Alltag am leichtesten implementieren können und beginnen Sie damit.

Audio und Video

<https://www.umbachpartner.com/de/digitalisieren-automatisieren-skalieren-von-buzzwords-zu-aktionen>

Newsletter gratis beziehen

<https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter>