

# Handout

## Kundenstamm aufbauen



“Im Herzstück von KnirpsLicht empfangen wir unsere Kunden und sorgen für eine heimelige Atmosphäre. Unsere Kunden sollen sich wie Zuhause fühlen und gerne wieder kommen.”

Um sich einen zuverlässigen Kundenstamm aufzubauen, solltest du dir unbedingt folgende Fragen stellen:

1. Wie komme ich überhaupt an Kunden?
2. Wie mache ich meine Kunden so glücklich, dass sie sich pudelwohl fühlen und die Erwartungen völlig übertroffen werden?
3. Wie schaffe ich es, dass sie immer wieder kommen?
4. Was muss ich tun, damit mich meine Kunden weiterempfehlen?



# Wie erreiche ich meine Kunden?

## Impulse

- ♥ Social Media (nutze kurz- und langfristige Strategien)
- ♥ Homepage (stelle hier die Infos authentisch bereit)
- ♥ Flyer, Ärzte, Kooperationen, Kindergärten  
(suche außergewöhnliche Wege - z.B. Leinwandbild)
- ♥ Messen (mache dich greifbar - bitte nicht nur Altbentisch)
- ♥ Empfehlungen
- ♥ TFP Shootings (am Anfang und als Booster zwischendrin)  
MEIN GAMECHANGER: Menschen direkt auf der Straße ansprechen - mit Feingefühl und nicht aufdringlich!



Vergiss nicht, alles braucht seine Zeit...auch musst du erstmal den richtigen Kanal für dich finden!

Bevor du ins Tun kommst, frage dich Folgendes:

1. Wo sitzen deine Kunden?
2. Wo suchen sie dich?
3. Welcher Kanal ist der Richtige?



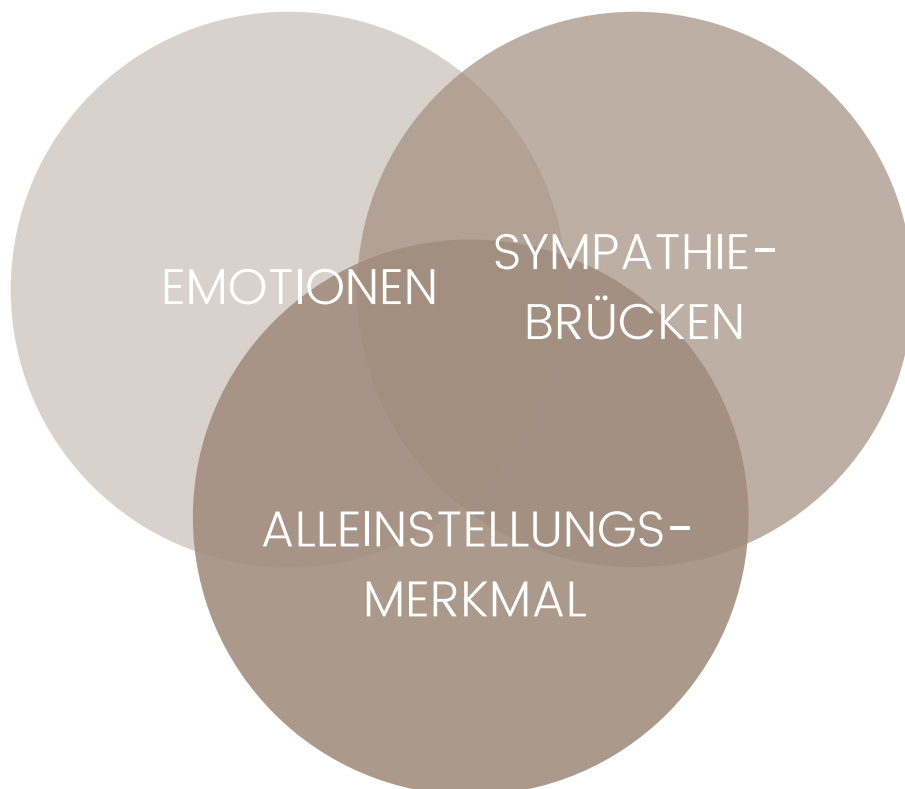
# Zwei zentrale Fragen

Es gibt zwei zentrale Fragen, die du beantworten solltest.  
Eine hiervon beantwortet jeder, die zweite fast keiner!

1. WARUM DIND DIESE BILDER SO WICHTIG?
2. WARUM SOLLEN DIE KUNDEN DIE FOTOS BEI DIR MACHEN?



Überlege dir also : WAS MACHT DEINE ARBEIT BESONDERS?



# KUNDENBINDUNG

Deine Wunschkunden haben sich für dich entschieden!?  
Sorge dafür, dass sie immer wieder kommen! Folgende Punkte können dir hierbei helfen.

Verbindet euch per WhatsApp  
Erkläre ihnen den Shootingablauf  
Lasse dir Beispielbilder schicken

## WÄHREND DES SHOOTINGS:

- Angenehme Atmosphäre
- An alles denken (Verpflegung, Windeln, Spielsachen)
- Alles erklären
- Nachfragen
- Souverän bleiben (beginne mit Einfachem)
- Empathie zeigen

## NACH DEM SHOOTING:

- Wie geht es weiter?
- Bildauswahl im Atelier (erhöht KUNDENBINDUNG)
- Liebevolle Verpackung

Zufriedene Kunden empfehlen dich weiter:

- Google Rezensionen (Trau dich zu fragen)
- Empfehlungskarten (z. B. 10% Rabatt pro Empfehlung)



# DEIN MINDSET

Ja, wir stecken in einer Krise! Aber du entscheidest wie sehr dich das beeinflusst und wie du damit umgehst!!

*Dein Mindset zählt!*

WAS KANN ICH HEUTE KONKRET TUN, UM MEIN BUSINESS VORANZUTREIBEN?

WO SIND MEINE BEMÜHUNGEN TATSÄCHLICH ZIELFÜHREND?

WAS IST DER NÄCHSTE KLEINE SCHRITT, DEN ICH TUN KANN?

WAS KANN ICH BIS ZUM ENDE DER WOCHE UMSETZEN?

