

7 Tipps

**Wie du aus deinen
Social Media Followern
mithilfe deiner Website
erfolgreich Kunden machst**

+ Bonus-Tipp



Stefan Hollmann | Webseiten für Weingüter



Die-Weingut-Website.de

Glückwunsch zu deiner Entscheidung, die Chancen in Social Media mit deiner Website besser nutzen zu wollen!

Ich weiß aus vielen Gesprächen, dass Winzer/innen quasi nie Zeit haben und für viele die Website immer noch ein Plakat im Internet ist, quasi ein passives Aushängeschild ihres Weinguts.

Aber weit gefehlt – die Website (inkl. Online-Shop versteht sich), kann viel mehr für dich tun, als du vielleicht vermutest.

Deine Website ist dein zentrales Werkzeug im Internet, wo du Internetnutzer, die von überall herkommen (von Google oder anderen Webseiten und eben auch von Social Media), zu Interessenten und Kunden machen kannst.

Sie ist dein Zuhause im Internet. Und hier musst du es dem Webseitenbesucher an allen Stellen so leicht wie möglich machen, sich z.B. anzumelden, Fragen loszuwerden oder Wein zu kaufen.

Diese Tipps in Zusammenhang mit deinen Social Media-Aktivitäten geben dir einen ersten Einblick, was deine Website in dieser Beziehung leisten kann.

Also schnapp dir ein Glas deines besten Weins und verinnerliche meine Tipps – du wirst sehen, es lohnt sich.

Bei Fragen melde dich einfach bei mir!

Herzliche Grüße!

Dein Stefan



Tipp #1 Schick deine Follower von deinen Postings immer auf deine Website!

Deine Website ist dein zentrales Werkzeug im Internet, um letztlich aus Interessenten deine Kunden zu machen.

- Mit deinen Postings und Stories möchtest du die Social Media-Nutzer und deine Follower auf deine Angebote aufmerksam machen: auf deine Weine, deine Veranstaltungen, deine Gastronomie, deine Unterkünfte usw.
- Wenn du in deinen Postings als Kontaktdaten z.B. nur deine Telefonnummer dazu schreibst, so wirst du Kontakte verlieren. Du bist z.B. gerade im Weinberg. Oder du kannst dir vielleicht gerade nichts notieren, weil du unterwegs bist, um Wein auszuliefern. Oder du hängst nur noch am Telefon und kommst nicht dazu, dich um deinen Wein zu kümmern.

Löse dich vom Telefon und nutze die Möglichkeiten rund um deine Website!

- Stattdessen schicke den Social Media-Nutzer immer auf deine Website, denn diese ist dein zentrales Werkzeug im Internet, um aus Interessenten Kunden und Gäste zu machen.
- Du holst sie quasi zu dir nach Hause, weg von all der Ablenkung durch andere Postings und Stories im ganzen Social Media-Strom.
- Wenn der Follower erst einmal auf deiner Website ist, kannst du alle Register ziehen, um es diesem neuen Webseitenbesucher dann so leicht wie möglich zu machen, dein Kunde zu werden!

Tipp #2 Schick deine Follower immer auf eine bestimmte Zielseite, nie nur auf die Startseite deiner Website!

Dein Bald-Kunde soll auf deiner Website nicht suchen müssen, was du ihm zeigen willst.

- Verweise in deinen Postings nicht nur auf deine Homepage, d.h. auf die Startseite deiner Weingut-Website, sondern stets auf eine bestimmte Seite, passend zum Posting. Sonst muss der Webseitenbesucher auf deiner Website erst einmal suchen, bis er den passenden Content zu deinem Social Media-Posting gefunden hat.

Dein Webseitenbesucher hat keine Lust und keine Zeit, lange auf deiner Website etwas suchen zu müssen und ist dann schnell wieder weg!

- Stattdessen machst du Folgendes: Wenn du z.B. zur Anmeldung für eine Veranstaltung aufforderst, dann erstellst du genau für diese Veranstaltung eine eigene Webseite mit allen Informationen dazu.
- Wichtig: Erstelle nicht nur eine Übersichtseite mit allen Events drauf, denn hier muss der Webseitenbesucher dann ja wieder suchen. Du musst ihn mit der Nase drauf stoßen und direkt zur Veranstaltung auf deiner Website führen!

Tipp #3 Verwende für den Kundenkontakt immer Online-Formulare auf deinen Webseiten!

Lass deine Website tun, was du bisher getan hast. Das spart Zeit und Nerven.

- Wenn ein Interessent nun von einem Social Media-Posting auf deine Ziel-Webseite gelangt ist, so musst du es ihm so leicht wie möglich machen, eine Aktion auszuführen, die dir am Ende Geld bringt, z.B. sich für eine Veranstaltung anzumelden.

Lass dich nicht anrufen! Deine Website ist dein 365/24/7-Mitarbeiter im Internet und übernimmt für dich die Kommunikation mit dem Webseitenbesucher!

- Auf der Veranstaltungs-Webseite bietest du dann eine Anmeldemöglichkeit per Online-Formular. Nein, nicht per Telefon, denn du willst ja Zeit und Aufwand sparen!
- Das Online-Formular hat den riesengroßen Vorteil, dass deine Website dir die ganze Arbeit abnimmt bzgl. der Kommunikation mit dem Kunden. Du kannst ihm auf diese Weise sogar online Tickets zum Herunterladen verkaufen, ohne dass du eingreifen musst oder Papier verschicken musst. Alles geht ganz automatisch bzw. automatisiert.
- Biete z.B. auch die Möglichkeit, den Event-Termin zu speichern oder sich für die Warteliste einzutragen. So geht dir kein Interessent verloren; eventuell wird er später noch dein Kunde.
- Dir entgeht keine Anmeldung oder Anfrage, und du bekommst automatisiert neue Interessenten und am Ende Kunden!

Tipp #4 Zeige deine Social Media-Kanäle nie oben auf deiner Website!

Achte darauf, dass du deine Webseitenbesucher auf deiner Website hältst und nicht woanders hinschickst.

- Ich kann es nicht oft genug betonen: Deine Weingut-Website ist dein zentrales Instrument, mit dem du Internet-Nutzer zu Kunden machst und Geld verdienst.

Halte den Webseitenbesucher auf deiner Website, bis er eine Aktion in deinem Sinne ausgeführt hat.

- Daher schicke einen Webseitenbesucher nie von deiner Website woanders hin. Zumindest nicht, bevor er nicht in deinem Sinne aktiv war, z.B. sich in deinen Newsletter eingetragen hat, sich für eine Veranstaltung angemeldet hat oder einen Wein gekauft hat.
- Schon gar nicht schickst du deine Webseitenbesucher in deine Social Media-Kanäle! Das macht überhaupt keinen Sinn, weil du ja von dort deine Follower und Interessenten stets auf deine Website holst!
- Wenn deine Icons für Facebook und Instagram das erste sind, was deine Besucher etwa oben auf deiner Website sehen, dann sind sie schnell versucht, darauf zu klicken – und schon sind sie wieder weg und verlieren sich im Mahlstrom der Social Media-Feeds. Davon hast du nichts!
- Natürlich sollst du deine Social Media-Kanäle auf deiner Website erwähnen, damit ein Webseitenbesucher dir dort folgen kann. Aber du tust dies nicht im Kopf deiner Website, sonst höchstens im Fuß, auf deiner Kontaktseite oder am Ende einer Kommunikation wie z.B. einer Bestellung.

Tipp #5 Sammel so viele Newsletter-Abonnenten wie möglich!

Ein Newsletter ist unerlässlich für dein Weinbusiness im Internet.

- Newsletter-Abonnenten kannst du jederzeit mit deinen neuesten Informationen und Angeboten versorgen, ohne Sorge haben zu müssen, dass dein Posting jetzt vielleicht gerade im Social Media-Strom untergeht und gar nicht wahrgenommen wird.
- Wenn du nur Social Media Follower hast, dann hast du ohne Social Media nichts, außer deinen aktuellen Kunden!

Newsletter will keiner mehr? Von wegen. Deine Newsletter-Abonnenten sind deine wahren Fans!

- Daher ist es unerlässlich, dass du auf deiner Weingut-Website so viele Newsletter-Abonnenten einsammelst wie möglich.
- Ein einsamer Link auf die Newsletter-Bestellseite im Fuß deiner Website ist da allerdings wenig hilfreich.
- Halte hingegen deinem Webseitenbesucher die Anmeldemöglichkeit für deinen Newsletter in jedem Online-Formular für eine Anfrage, Anmeldung etc. direkt unter die Nase!
- Meine Erfahrung und die meiner Kunden zeigt: Fast jeder zweite meldet sich tatsächlich an!

Tipp #6 Nutze ein professionelles Newsletter-Tool!

Ein Newsletter heißt nicht, mal eine E-Mail an Kunden zu schreiben.

- Für dein Marketing ist es unerlässlich, dass du einen Newsletter betreibst.
- Versuche allerdings nicht, ihn z.B. per Outlook o.ä. zu versenden, denn es gibt bestimmte rechtliche Rahmenbedingungen zu erfüllen.
- Nutze ein professionelles Newsletter-Online-Tool, das du idealerweise auch noch mit deiner Website verbinden kannst, um neue Abonnenten nicht händisch übertragen zu müssen! So gewinnst du eine Menge wertvolle Zeit für andere Dinge!
- Damit du keine Schwierigkeiten mit der DSGVO bekommst nutze einen deutschen Anbieter wie z.B. Rapidmail oder einen, der die DSGVO einhält, wie z.B. Sendinblue.

Tipp #7 Automatisiere, wo es nur geht!

Deine Zeit ist zu kostbar - lass deine Website für dich arbeiten!

- Automatisiere die Prozesse im Umfeld deiner Website und auf ihr, damit du bestimmte Arbeiten nicht mehr selber tun musst, denn deine Website kann diese für dich erledigen!

Durch Automatisierung gewinnst du enorm viel Zeit, die du an anderer Stelle besser verwenden kannst!

- Übertrage deine neuen Newsletter-Abonnenten automatisiert in dein Newsletter-Online-Tool.
- Aktualisiere deine Weine und Weinpakete auf deiner Website und in deinem Online-Shop automatisiert mit Hilfe einer entsprechenden Schnittstelle zu deinem Weinverwaltungssystem, wie es z.B. mit Winestro möglich ist.
- Zu diesen Prozessen gehört auch das automatische Einstellen von neuen Bestellungen in dein Weinverwaltungssystem, damit hier keine fehleranfällige händische Arbeit nötig ist.
- Verwende auf deiner Website Online-Formulare für Anfragen und Anmeldungen z.B., damit du nicht per Telefon ständig aus deiner Arbeit gerissen wirst.
- Lass deine Website automatisiert stets aktuelle PDFs wie z.B. Weinpreislisten und Weinexpertisen erzeugen, damit du nicht dauernd selber Dokumente erstellen, ändern und hochladen musst. Denn die Daten sind ja eh auf deiner Website.
- Schreibe nicht jedes Mal eine E-Mail an den Kunden, wenn du das Paket mit dem bestellten Wein verschickst, sondern nutze dafür z.B. eine Funktion, die eine vorgefertigte Benachrichtigung auf Knopfdruck versendet.

Bonus-Tipp #8 Stelle deine News und deine aktuellen Aktionen oder Veranstaltungen auch auf deiner Website ein!

Es ist fast unglaublich, dass ich das hier überhaupt erwähnen muss.

- Wenn du wieder fleißig in Social Media Neuigkeiten postest, dann vergiss deine Website nicht!
- Natürlich muss nicht jedes Foto von deinen Weintrauben auch auf deiner Website zu sehen sein, aber dann kannst du auch überlegen, ob es sich für den Social Media-Kanal vielleicht auch nicht lohnt.

Nicht jeder deiner zukünftigen Kunden ist in Social Media unterwegs! Es gibt noch eine Welt jenseits von Insta & Co.

- Auf deiner Website laufen alle Fäden zusammen; hier sollten alle Informationen aktuell sein. Hier sollte auch jemand, der nicht in Social Media unterwegs ist, deine neuesten Nachrichten und deine aktuellen Aktionen und Veranstaltungen finden können!
- Wenn du z.B. eine Veranstaltung nur auf Facebook postest, aber nicht auf deiner Website, so schließt du von vornherein eine Menge möglicher neuer Kunden und Gäste aus!
- Stattdessen kommuniziere deine News auf allen deinen Kanälen: Website, Newsletter und Social Media.



Dir helfen die Tipps, und du möchtest mehr davon? Oder du suchst Lösungen für andere Probleme?

Dann schreib mir einfach oder ruf mich an, ich helfe dir gerne weiter:

E-Mail: info@die-weingut-website.de

Tel: [0173 - 835 1323](tel:0173-8351323)

Oder willst du direkt loslegen mit der Umsetzung? Dann hab ich hier was für dich: Hol dir jetzt die Weingut-Website dazu, die dir das alles schon bietet!

Dann solltest du jetzt unbedingt deine neue Weingut-Website kennenlernen - **30 Tage lang kostenlos und unverbindlich!** Es ist alles bereits für dich vorbereitet, nur noch konfigurieren, Daten eingeben, evtl. Layout anpassen – fertig.

[Jetzt kostenlos testen](https://www.die-weingut-website.de/kostenlos-testen.html)

<https://www.die-weingut-website.de/kostenlos-testen.html>