UnternehmerJournal.de | Stats | Customizer | 21 | 0 | Neu | Beitrag bearbeiten | AMP | Autoptimize | Maintenance Mode | Clear Cache

ANZEIGE

MARCO LAVADA: WIE MAN HOCHPREISIGE KUNDEN DURCH BRANDING GEWINNT

Marco Lavada ist der Gründer und Geschäftsführer von Lavada Nicolini, einer Branding-Agentur für Selbstständige und Unternehmer. Gemeinsam mit seinem Team unterstützt er Coaches, Trainer und Berater dabei, mit dem richtigen Branding als ausgewiesener Experte wahrgenommen zu werden und das Vertrauen ihrer Kunden zu gewinnen. Dabei sorgt er nicht nur für den Aufbau von speziell gebrandeten Websites, sondern unterstützt seine Kunden auch durch Social-Media-Marketing und Suchmaschinenoptimierung. Hier erfahren Sie, was es mit dem Angebot von Marco Lavada auf sich hat, wie er eine Kunden unterstützt und wie es für sein Unternehmen künftig weitergeht.

Von Samuel Altersberger Veröffentlicht vor 1 Sekunde

Foto: © Leon Vogel

Viele Dienstleister und Berater haben großes Fachwissen auf ihrem Gebiet und wollen andere Menschen mit ihren Coachings oder Trainings an ihrer Erfahrung teilhaben lassen – allerdings fällt es ihnen im allgegenwärtigen Wettbewerb oft schwer, auch als der Experte wahrgenommen zu werden, der sie tatsächlich sind. **Meist liegt das an noch ungenügender Sichtbarkeit und dem Fehlen einer starken Personenmarke, wie auch Marco Lavada von Lavada Nicolini weiß.** „Oft verfügen sie bereits über eine gute Website, vernachlässigen bislang jedoch das gezielte Branding. Um ihre Wunschklienten anzuziehen, müssen Coaches und Berater jedoch sofort das Vertrauen der Kunden erlangen – und dies erreicht man durch ein Branding, das die Interessenten vor allem auf emotionaler Ebene anspricht", so der Experte.

„Gerade im Hochpreissegment muss das gesamte Auftreten und die Aufmachung zielgerichtet zu der gewünschten Kundengruppe passen. Schließlich wird hochwertiger Wein auch nicht im Tetra Pak angeboten – nichts anderes sollte auch für angebotene Dienstleistungen gelten", erklärt Marco Lavada. Mit seiner Branding-Agentur Lavada Nicolini hat es sich der Spezialist für Branding und Websites zur Aufgabe gemacht, Coaches, Berater und Trainer mit dem richtigen Branding erfolgreich am Markt zu positionieren und so für höhere Verkaufspreise und einen stetigen Zustrom neuer Klienten zu sorgen. **Dabei konnte Marco Lavada mit seiner Branding-Strategie bereits über 1.000 Kunden von Lavada Nicolini dabei helfen, als Experte deutlich sichtbarer zu werden** und die eigenen Umsätze nachhaltig zu steigern. Der Branding-Profi ist überzeugt: Nur wer mit einem passend gebrandeten Auftritt überzeugen kann, wird als Experte langfristig auch die gewünschten Kunden und Umsätze gewinnen.

Lavada Nicolini: Durch gezieltes Marketing zu Expertenstatus und Vertrauen der Zielgruppe

„Viele Dienstleister haben einen reichhaltigen Erfahrungsschatz, um ihren Kunden damit einen echten Mehrwert zu bieten – leider vergessen sie dabei oft, dass sie ihre Talente letztlich auch verkaufen müssen. Zum Beispiel haben sie eine gut gemachte Website, Alleinstellungsmerkmale oder professionelles Bildmaterial sucht man dort jedoch vergeblich", sagt Marco Lavada von Lavada Nicolini. In seinen Beratungsgesprächen konzentriert sich der Branding-Experte daher zuerst darauf, gemeinsam mit seinen Kunden eine starke Personenmarke aufzubauen. **Dabei erstellen Marco Lavada und sein Team von Lavada Nicolini zunächst einen neuen und vollständig automatisierten Webauftritt**, der durch konsequente SEO-Maßnahmen so weit optimiert wird, bis die gewünschte Wirksamkeit und deutlich mehr Traffic und Neukundenkontakte erzielt werden.

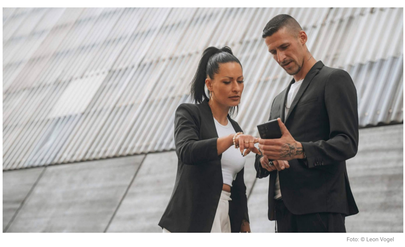


Foto: © Leon Vogel

Zudem ist die professionelle Branding-Agentur auch zertifizierter Facebook-Metapartner, daher übernimmt das Team um Marco Lavada auch das Social-Media-Marketing für seine Kunden.

> **„Sichtbarkeit auf Social Media ist heute unentbehrlich für ein erfolgreiches Branding. Wir kümmern uns daher vom Content über die Follower bis zu den Ads um alle Zwischenschritte auf dem Weg zum Experten-Status im Hochpreissegment."**

Dass seine Kunden von seiner Strategie und der im Branding-Service inbegriffenen Rundum-WhatsApp-Betreuung überzeugt sind, zeigt sich auch am Erfolg von Lavada Nicolini: Die Agentur zählt mittlerweile zu den Top10-Branding-Unternehmen in der Schweiz.

Mit innovativen Ansätzen von Marco Lavada zu beeindruckenden Ergebnissen

Das Angebot von Marco Lavada richtet sich dabei vor allem an Coaches, Trainer und Berater, deren Markterfolg bislang noch nicht mit den eigenen Erwartungen entspricht. Mit seinen über zehn Jahren Erfahrung und seinem Motto „Premium-Kunden durch Premium-Branding" sorgt Marco Lavada für intelligente Websites und ein einprägsames, überzeugendes Branding, das sich in deutlich gestiegenem Vertrauen und Kundentreue niederschlägt. Dabei konnte er zum Beispiel durch passendes Branding und die Professionalisierung der Website das Unternehmen eines Kunden von Lavada Nicolini nicht nur von 15.000 Euro Umsatz auf 1,2 Millionen Euro nach oben skalieren – dieser Kunde war vom Erfolg der Strategie so begeistert, dass er mittlerweile zum Geschäftspartner bei Lavada Nicolini wurde.

Heute hat der Branding-Experte Marco Lavada mit seiner erfolgreichen Branding-Agentur Lavada Nicolini bereits zwei Standorte: der Hauptsitz liegt in der Schweiz, der zweite Standort liegt in Augsburg, in Deutschland. Daher strebt Lavada mittelfristig die Verdreifachung seines Teams an. So will er auch zukünftig möglichst vielen Menschen dabei helfen, sich mit dem richtigen und intelligenten Branding optimal am Markt zu positionieren und mit ihrem Experten-Status stetig wachsende Umsätze zu erreichen.

Anzeige

Sie wollen für ihr Unternehmen ein Branding, das bleibt und höhere Verkaufspreise erzielt?

Dann melden Sie sich bei Marco Lavada von Lavada Nicolini und buchen Sie ein Beratungsgespräch!

Hier klicken, um zur Webseite von Lavada Nicolini zu gelangen.

In diesem Artikel: Branding, Featured, Kundengewinnung, Lavada Nicolini, Marco Lavada, Social-Media-Marketing, Suchmaschinenoptimierung

GESCHRIEBEN VON

Samuel Altersberger

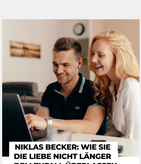
Samuel Altersberger ist Redakteur beim UnternehmerJournal. Vor seiner Arbeit beim DCF Verlag war er bereits sechs Jahre als freier Autor tätig und hat während dieser Zeit auch in der Marketing Branche gearbeitet.

Klicke, um zu kommentieren

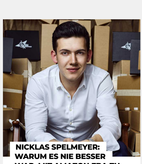
Weitere Beiträge:

DARIO GABRIEL: DER PRODUZENT HINTER MARKTFÜHRERN

ERFAHRUNGEN MIT LOFT FILM – SO IST DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DER ERKLÄRVIDEOAGENTUR WIRKLICH



NIKLAS BECKER: WIE SIE DIE LIEBE NICHT LÄNGER DEM ZUFALL ÜBERLASSEN



NICKLAS SPELMEYER: WARUM ES NIE BESSER WAR, MIT AMAZON FBA ZU STARTEN

SUCHEN

Suchen | Suchen

NEUESTE BEITRÄGE

NEWS

BAP JOB-NAVIGATOR 06/2023: „BENEFITS" – MONETÄRE ANREIZE HABEN DEN HÖCHSTEN STELLENWERT

NEWS

SÜDDEUTSCHLAND: WOHNUNGSPREISE SINKEN FLÄCHENDECKEND

RATGEBER

DAS VERLÄNGERTE WOCHENENDE ALS GEHEIMWAFFE FÜR ERFOLG UND WOHLBEFINDEN

RATGEBER

VERTRIEBSMANAGEMENT: ERFOLGREICHE STRATEGIEN FÜR DEN UNTERNEHMENSERFOLG

ANZEIGE

JUSTUS RICHTER: MIT RK CONCEPTS ZUM ERFOLGREICHEN E-COMMERCE-SHOP

ANZEIGE

NAVID EBRAHIMI: DURCH WERTSTEIGERUNGSMASS NAHMEN IMMOBILIE ZUM BESTPREIS VERKAUFEN

ANZEIGE

RON ANDRES UND DIRK WALBER: BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE MIT MEHRWERT

Copyright © 2023 - Unternehmerjournal wird herausgegeben von der DCF Verlag GmbH
Impressum | Datenschutz