

NADINE ABDUSSALAM

23 Erfolgreiche
Wege Kunden zu
finden

DER KOSTENFREIER GUIDE FÜR
VIRTUELLE ASSISTENTINNEN

Virtual Assistant Women

Inhaltsverzeichnis

KAPITEL 01
S O C I A L M E D I A

KAPITEL 02
E I G E N E W E B S E I T E

KAPITEL 03
V E R N E T Z E D I C H

KAPITEL 04
A G E N T U R E N / P O R T A L E

KAPITEL 05
N Ä C H S T E S C H R I T T E

Zu Beginn meiner Tätigkeit als virtuelle Assistentin bereitete mir die Kundensuche am stärksten Bauchschmerzen.

Ich wusste einfach nicht, wo ich Kunden finden kann und ob ich die Möglichkeit haben werde, auch fortlaufend mit Kunden zusammenzuarbeiten. Was, wenn es nicht klappt bei mir?

Eine Unsicherheit, die jedoch nicht dazu führen sollte, gar nicht erst als VA tätig zu werden!

Genau deshalb möchte ich nachfolgend die vielen verschiedenen Quellen aufzeigen und dir Tipps für deine nächste Kundensuche mit auf den Weg geben.

In Deutschland wird die Nachfrage übrigens immer größer, denn die virtuelle Assistenz wird zunehmend bekannter!

Es gibt immer mehr Portale, Netzwerke, Facebook Gruppen etc., in welchen du unkompliziert und zum Teil kostenfrei neue Kunden finden kannst.

Die beste Zeit als VA zu starten ist also JETZT!

KAPITEL 01

Social Media



Facebook

Fast jede virtuelle Assistentin besitzt eine Facebook Business Seite, auf welcher sie ihr Business präsentiert. Diese Seite kannst du dir kostenfrei erstellen. (Wie du so eine Seite erstellst, lernst du bspw. bei mir im [Onlinekurs für startende VAs](#))

Seit dem Start meiner Tätigkeit habe ich eine Facebook Business Seite für meine VA Tätigkeit und dadurch Interessenten bspw. durch Posts in Facebook Gruppen auf meine Seite geleitet.

Die Seite kann außerdem von Kunden bewertet werden, so dass du Referenzen sammeln kannst.

Außerdem kannst du deine Dienstleistungen beschreiben, mit einem Titelbild für deinen Service werben und auf deine Webseite weiterleiten.

Ein großer Vorteil von Facebook im Vergleich zu anderen sozialen Netzwerken sind die vielen Job Gruppen. Nicht nur, dass du dich dort auf Ausschreibungen bewerben kannst, sondern dort auch deinen Bekanntheitsgrad steigern kannst.

Zum Beispiel kannst du dich in einige der folgenden Gruppen eintragen und dort aktiv werden.

Hab keine Angst dich in großen Gruppen vorzustellen! Ich habe mich am Anfang unwohl gefühlt, doch war jedes Mal überrascht, wie positiv die Reaktionen waren. Und zudem hast du jederzeit die Möglichkeit den Post wieder zu löschen.

Job Gruppen

Hier sind einige Gruppen, in welchen du passende Kunden finden kannst (klick die Gruppen einfach an und du wirst dann direkt zur Facebook Gruppe weitergeleitet):

- [Berlin Freelancers](#)
- [Content Writers](#)
- [Deutsche Startups](#)
- [Digitale Nomaden](#)
- [Job Area für VAs, Freelancer & Auftraggeber | Suchen & Finden](#)
- [Remote Work & Jobs for Digital Nomads](#)
- [Remote Jobs, Work Anywhere - Inventive Hub](#)
- [Freelance Content Writing Jobs](#)
- [GRAPHIC DESIGNER JOB + FREELANCER](#)

- REMOTE & TRAVEL JOBS
- Solopreneure & Freelancer
- Texter-Jobs
- Upwork Freelancer
- VA Jobs fair bezahlt (Gruppe von VAW)
- Virtuelle Assistenz – suchen und finden
- Virtuelle Assistenten – Arbeiten von zu Hause aus
- Virtuelle Assistenten Jobs

Instagram

Es gibt VAs, die Facebook gerne vermeiden möchten und damit hadern, sich fürs Business wieder anmelden zu müssen. Ein großer Vorteil von Facebook sind sicherlich die vielen Job Gruppen, aber ich kann dir versichern, es gibt tolle Alternativen und viele VAs, die erfolgreich Kunden finden, fernab von Job Gruppen. Eine tolle Alternative dazu bietet Instagram als soziales Netzwerk.

Instagram bietet einige Vorteile gegenüber Facebook, wie zum Beispiel die Suche von potentiellen Kunden über Hashtags.

Fängst du einmal an, deiner Zielgruppe zu folgen, dann schlägt dir Instagram automatisch ähnliche Accounts vor.

Ich empfehle dir, Accounts deiner Wunschkunden aktiv zu folgen, Beiträge zu kommentieren und zu liken. So machst du indirekt auf dich aufmerksam, ohne mit der Tür ins Haus zu fallen. Marketing darf unaufdringlich sein und einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

Wenn du gerne lernen möchtest, wie du dir einen Instagram Business Account erstellen kannst, worauf es dabei ankommt und wie du damit Kunden gewinnst, dann schau gerne [hier](#) vorbei.

Linked In

LinkedIn zählt zu den größten Business Plattformen im Internet mit 660 Mio. Mitgliedern (Stand 2019). Ein großer Vorteil gegenüber anderen sozialen Netzwerken ist die Reichweite der Posts (Beiträge).

Während es bei Facebook mittlerweile sehr schwer ist, Likes unter Beiträge zu bekommen, ohne etwas für Werbung zu bezahlen, so kannst du mit LinkedIn eine tolle Reichweite erzielen. Und mal ehrlich, es macht doch Freude, wenn Beiträge kommentiert und geliked werden.

KAPITEL 02

Eigene Website



Eigene Webseite

Mit deiner eigenen Website bist du definitiv auf dem professionellen Weg, Kunden zu finden. Und nicht nur das, eine tolle Website spricht für ein professionelles Business und Unternehmer sind bereit, mehr zu bezahlen, wenn du einen tollen Auftritt hast.

Keine Panik, zum Start als VA kannst du auch erstmal ohne beginnen und dir im Laufe der Zeit dann überlegen, ob du vielleicht jemanden dafür beauftragst oder dir selber das Wissen dazu aneignest.

In meinem **VA Durchstarter Kurs für startende VAs** lernst du bspw. wie du dir mit Wordpress eine eigene Website gestaltest. (Das Wissen kannst du direkt als Dienstleistung für deine Kunden anbieten!)

Neben dem Anbieter Wordpress gibt es auch weitere wie zum Beispiel Wix, Squarespace oder Jimdo. Diese Anbieter versprechen, sich relativ schnell und einfach eine Website aufzubauen. Viele VAs nutzen auch solche Anbieter, weil Wordpress am Anfang etwas kniffliger zu erlernen ist.

Meiner Ansicht nach ist Wordpress jedoch der professionellste Anbieter und die meisten Unternehmer haben ihre Websites auf Wordpress.

KAPITEL 03

Vernetze dich



Vernetz dich

Aus meiner Erfahrung, ist eine der wichtigsten und oft unterschätzten Methoden der Kundenakquise, das Vernetzen.

Ich habe zum Beispiel noch vor meinem Start als VA an diversen Offline Veranstaltungen teilgenommen. Immer im Hinblick, mich mit den Menschen zu vernetzen, die dort sind, wo ich gerne hin möchte.

Es gibt in fast jeder Stadt diverse MeetUps oder du fährst bspw. einmal über das Wochenende zu tollen Offline Events.

Ich empfehle dir bspw. Business Konferenzen, die DNX, Workshops von Unternehmerinnen, Messen und diverse Veranstaltungen, auf denen du interessante Menschen treffen kannst.

Doch nicht nur offline gibt es für dich viele Möglichkeiten, online sind die Chancen neue Kontakte zu knüpfen mindestens genauso hoch.

Hier empfehle ich dir Business Netzwerke wie unseren [VAW Inner Circle](#), ShePreneur, Feminess, und viele weitere.

Wichtig ist: Versuch dich mit unterschiedlichen Unternehmern auszutauschen, sowohl mit potentiellen Kunden als auch jene, die auf dem gleichen Weg sind wie du. So kann man sich gegenseitig weiterempfehlen und sich bspw. im Business ergänzen und dann gemeinsam auf seine Dienstleistungen aufmerksam machen.

Außerdem kann ich dir nur empfehlen, den Menschen denen du begegnest und auch den Menschen aus deinem Umfeld von deiner Tätigkeit als virtuelle Assistentin zu berichten. Mouth-to-Mouth Marketing ist so wertvoll und ich habe schon durch viele verschiedene Zufälle Kundenanfragen erhalten.

Sichtbarkeit bedeutet also nicht nur eine Facebook-Seite zu erstellen oder eine Webseite, sondern mit anderen darüber zu sprechen. Besonders wenn der Begriff der virtuellen Assistenz nicht bekannt ist, hast du die Chance, die virtuelle Assistenz weiter bekannt zu machen und so auch potentielle Auftraggeber darauf aufmerksam zu machen.

KAPITEL 04

Agenturen /
Portale



Agenturen Portale

Im Folgenden habe ich für dich die sieben Agenturen und Portale rausgesucht, die auf meinen Recherchen auch mit einem angemessenen Stundensatz werben.

Fernarbeit.net

Fernarbeit ist eine Jobbörse für deutsche virtuelle Assistenten.

Unternehmen stellen ihre Jobgesuche kostenfrei auf die Webseite und registrierte virtuelle Assistenten können sich auf die ausgeschriebenen Stellen bewerben.

Über ein kleines Miniprofil mit Links zu der eigenen Webseite, Facebook Page und einigen Sätzen über sich selbst, können die Unternehmen registrierte VAs direkt kontaktieren.

Für den Service zahlt man als virtueller Assistent 57 € für 3 Monate, wobei man jederzeit kündigen kann.

Vorteile: Sichtbarkeit als VA auf der Webseite für Unternehmen, welche einen direkt kontaktieren können.

Nachteile: Zu wenige neue Jobeintragungen (laut Aussagen einiger VA's), monatliche Gebühr (jedoch gering)

DNX Jobs

Du kannst dich kostenfrei bei der [Jobbörse der DNX](#) in den Emailverteiler eintragen lassen und fast täglich per Email neue Jobangebote erhalten.

Es sind sehr vielseitige Tätigkeiten dabei, darunter fallen einige, die man als virtuelle Assistentin anbieten kann.

Kleiner Tipp: Sei schnell mit der Bewerbung, wenn du interessiert bist. Ich habe mich einige Male beworben und dann eine Antwort erhalten, dass es sehr viele Bewerber auf die Stelle gab.

Vorteile: Fast täglich gibt es neue Jobangebote und viele sind für virtuelle Assistentinnen geeignet.

Nachteile: Wie bereits erwähnt, gibt es auf die Stellen sehr viele Bewerber.

Deutschsprachige Jobportale

Gerade am Anfang sind Jobportale und das Anlegen von Profilen unumgänglich.

Einige der deutschsprachigen Webseiten, die auch für virtuelle Assistenten interessant sind, habe ich für dich zusammengestellt:

Freelance.de

Bereits seit 2007 gibt es die deutschsprachige Firma aus München. Du kannst dich kostenfrei registrieren oder mit 12,50 € im Monat viele weitere Funktionen nutzen. Es gibt in vielen Bereichen Jobeintragungen, auf welche du dich direkt bewerben kannst.

Bloggerjobs

Du möchtest gerne mit Freischreiben dein Geld verdienen?

Dann findest du hier sicher etwas, denn täglich gibt es neue Jobangebote rund um das Thema Bloggen.

Twago

Hier findest du Projekte in den Bereichen Design & Medien, Übersetzung, Schreiben, Vertrieb und Marketing.

Einen Account kannst du kostenfrei erstellen und dich auf die ausgeschriebenen Projekte bewerben.

Besonders toll finde ich die Angabe eines festen Honorars und man sieht, wie viele sich bereits beworben haben.

Twago behält sich eine Provision von 20 % ein, wenn ein Auftrag zustande kommt.

Jomondo

Jomondo gilt als eine der führenden Jobportale und kann täglich zahlreiche neue Jobangebote verzeichnen.

Du kannst kostenfrei dein Profil anlegen, jedoch 20 % des Auftrages behält Jomondo bei Projektabschluss für sich.

KAPITEL 05

Weitere Schritte



Weitere Schritte

Vielleicht fragst du dich an dieser Stelle, wie du chronologisch jetzt am besten vorgehen solltest? Es geht ja nicht nur darum, dass du weißt, wo du Kunden findest sondern auch darum, wie du mit einem professionellen Auftritt indirektes Marketing betreibst.

Fragst du dich vielleicht, wie man sich ein Business Profil aufbaut bei Facebook, LinkedIn und Instagram? Wie man eine Website gestaltet und welche Inhalte relevant sind? Und als nächsten Schritt nach der Veröffentlichung der Profile, welche Inhalte du posten solltest?

Dann lass uns einmal an Grundpfeiler deines Business gehen. Kundenakquise beginnt nämlich viel viel tiefer, nämlich bei dir und deinem Mindset. Vielleicht hast du das Gefühl, gar nicht so viel zu können oder nicht gut genug zu sein?

Hast du dich schon einmal mit deinem Wunschkunden-Avatar auseinandergesetzt? Versteh mich nicht falsch, ich habe das alles am Anfang nicht gemacht und mich gleich aufs Netzwerken gestürzt, doch was dabei herausgekommen ist, möchte ich dir auch gerne verraten.

Ich habe Kunden angezogen, die nicht zu mir und meinen Werten gepasst haben, zum Teil komische Anfragen bekommen und viel zu wenig verdient. Mir fehlte die nötige Klarheit in meinem Business und die richtigen Antworten auf die wichtigsten Fragen zu Beginn des Business.

Ein Fehler, der mich Zeit gekostet hat, weil ich mich nicht richtig mit mir und meinem Business befasst habe.

Deshalb habe ich den VA Durchstarter Kurs entwickelt für Unternehmerinnen, die sich gerne innerhalb von wenigen Wochen ein erfolgreiches Business als virtuelle Assistenz aufbauen möchten.



Klick einfach auf das Bild und du gelangst zur Anmeldeseite mit weiteren Informationen



Der Kurs enthält insgesamt 10 Module zu den Themen Mindset, Bürokratie, Dienstleistungen, Kundenakquise, Außenauftritt und Personal Branding, Website Gestaltung und wertvolle Tools für die Zusammenarbeit. Der Kurs begleitet dich Schritt für Schritt dabei, dir ein erfolgreiches Business als VA aufzubauen.

Was wäre wenn....

- du nach wenigen Wochen dein Mindset zur Unternehmerin transformierst?
- jeden Tag positiv in deinen Tag startest?
- dein Dienstleistungsportfolio aufstellst?
 - deinen Wunschkunden anziehst?
- einen professionellen Außenauftritt aufbaust?
- deinen ersten Kunden findest?

