

02



O – ONLINE-MARKETING

KURZ ERKLÄRT:

Online-Marketing umfasst alle digitalen Kanäle, mit denen du Menschen erreichst – über Website, Social Media oder E-Mails. Ziel ist, Sichtbarkeit, Vertrauen aufzubauen und Kunden im Prozess der Entscheid zu begleiten.



3 TIPPS:



Fokus auf 1-2 Kanäle: Wähle die Kanäle, die zu dir und deinen Kunden passen. Bleibe sichtbar, ohne zu überfordern.

Deine Website bleibt das Zentrum: Social Media erzeugt Aufmerksamkeit – alle Wege führen zu deiner Website.

Wiederholung schafft Vertrauen: Sage wichtige Botschaften häufiger – in verschiedenen Formaten. So bleibst du sichtbar.

Schreibe in einem Satz auf:

(5 Minuten: Marketing - anderer Sichtweise)

„Was würde sich verändern, wenn du es als Beziehungspflege siehst?“

AUFGABE:



02



O - ONLINE-MARKETING



„Marketing beginnt dort, wo der echte Schmerzpunkt liegt. Je klarer du verstehst, was Kunden brauchen, desto leichter gelingt Sichtbarkeit.“

6 Punkte-Checkliste – Online-Marketing starten



- Definiere dein Hauptziel für einen Zeitraum:** Ein Ziel gibt dir Fokus und verhindert, dass du dich verzettelst. Schreib es auf.
- Wähle maximal zwei Kanäle,** die du zuverlässig bespielen kannst. Weniger Kanäle bedeuten mehr Klarheit und weniger Stress.
- Wiederhole, was funktioniert:** Beobachte, welche Inhalte gut ankommen. Es hilft, leichter und gezielter sichtbar zu werden.
- Wiederhole deine Kernbotschaft regelmäßig** – Wiederholung schafft Vertrauen und stärkt deine Wirkung.
- Plane kleine, machbare Schritte:** Kurze Impulse und einfacher Rhythmus ist nachhaltiger als Perfektion.
- Nutze echte Einblicke aus deinem Alltag:** Praxisbeispiele zeigen sofort, wie du arbeitest. Es macht es persönlicher.



Frage zur Reflexion:

Welche meiner Marketing-Aktionen sollte ich regelmäßiger wiederholen, damit sie bei meinen Kunden wirklich ankommt?
