

02



# 0 – 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 aufbauen 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 )

## AUFGABE:

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

---

---

---



# 0 - ONLINE-MARKETING



## IMPULS

„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?

---



---