


GUIDELINE EXISTENZGRÜNDUNG

STAND 10/2019

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR SELBSTÄNDIGKEIT



- Definition Geschäftskonzept
- Entwicklung USP, Wer? Was? Warum?
- Portfoliodefinition
- Pricing
- Definition Kontaktdaten
- Namensentwicklung, Check freie URL → wichtig für SEO, ideal mit Keywords, Reservierung URL
- Entwicklung CI, Welche Farben, Schriften, Papier? Logodesign, Geschäftsausstattung → Zielgruppe
- Auswahl Provider, Einrichtung eMails mit Signatur - Aufbau Übergangsw Webseite, evtl. mit Ticker
- Aufbau Webseite, responsive Design, suchmaschinenoptimiert
- Fotoshooting – **wichtig!** professioneller Eindruck

- 
- Definition Social Media Kanäle – Aufbau dieser Kanäle (Community-Building)
 - Kontaktsammlung – Aufbau der Interessentenkontakte zuerst aus dem eigenen Netzwerk, Überlegung welcher Kontakt wie vertrieblich angegangen werden sollte

- Eintrag Google myBusiness



- **Gründung**

- Start der mehrstufigen Akquise, z.B. handgeschriebene Postkarten, personalisierte eMails, Social-Media-Kontaktanfrage (Facebook, Xing, etc.)

- Akquise von google myBusiness Bewertungen (wichtig für digitale Empfehlungen und SEO), Bewertungen auf Facebook antriggern)

- Laufend und kontinuierliche SEO-Optimierung der eigenen Seite
→ Fokussierung auf 5 Keywords



- Erfolgskontrolle

- nach Liveschaltung der SEO-optimierten Webseite evtl. Start mit Google Adwords oder Facebook ads

- Nacharbeiten der Kontakte, **nicht zu schnell aufgeben!**

- jede Woche bei neuen Kontakte den ersten Akquiseschritt tätigen

- Erstellen von Pressemeldungen, Veröffentlichung auf Open PR

- 
- 
- Antriggern von direktem Empfehlungsmarketing
 - Einholen von Referenzen (Veröffentlichung Webseite, Facebook, Print etc)
 - Hohe Serviceorientierung, Geburtstagsglückwünsche, besondere Ereignisse, Aufbau einer starken Kunden-Beziehung, Kundenkommunikation (individuelle Angebote, Empfehlungen etc.)
 - Balance zwischen „Bestandskundenakquise und Neukundeenakquise“
 - Entwicklung Kundenbindungsprogramm
 - neue Ideen für Portfolioerweiterungen, Cross-Selling-Produkte

Als Unternehmer sollte man mit Freude auf der Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten sein. Wichtig ist es dabei die Akquise ohne Druck zu betreiben.

SELBSTSTÄNDIG SEIN MACHT SPASS! Die marketingarchitekten unterstützen Sie in allen Belangen!

KONTAKT

Wenn Sie Fragen haben erreichen Sie uns am besten telefonisch oder per Mail.

die marketingarchitekten

Fasanenstrasse 22

85591 Vaterstetten

Tel. 08106 9292326

info@diemarketingarchitekten.de

www.diemarketingarchitekten.de