

Die Must-Haves, um dein Business sichtbar zu machen

Phase 1: Du startest dein Business

Schaufenster eröffnen und erste Kund:innen sowie Erfahrung sammeln

- **Die Basis:** Ich habe eine Starter-Positionierung (Thema, Zielgruppe) und weiß wofür ich stehen will (Werte, Botschaft, Vision, meine Persönlichkeit, Stärken, ...)
- **Look & Feel:** Ich habe 1-3 Brandingfarben und habe erste Ideen, mit welchen Bildern und Inhalten ich das nach Außen zeigen kann.
- **Zielgruppe:** Ich weiß, wo meine Wunschkund:in tendenziell unterwegs ist (online und offline) und kenne ihre Bedürfnisse, Herausforderungen und Wünsche.
- **Mundpropaganda (!):** Ich spreche regelmäßig über mein Business. Mein ganzes Umfeld, Freunde, Kolleginnen, ... wissen genau was ich mache und welche Kund:innen ich aktuell suche.
- Ich habe **EINEN Social Media Kanal**. Auf dem Profil ist klar ersichtlich, wer ich bin, was ich mache und für wem ich es mache (und was sie davon haben)
- Ich **poste regelmäßig** (2-4 in der Woche) auf diesem Social Media Kanal relevante und hilfreiche Beiträge für meine Wunschkund:in und mache **jeden Tag Stories**.
- **Google My Business Eintrag** ist angelegt und die wichtigsten Infos ausgefüllt
- Ich habe mich bei **kostenlosen Firmenportale** eintragen lassen, zB HEROLD, WKO, FirmenABC, ImGrätzel (für Wienerinnen), ...
- Ich biete (kostenlose) **Testeinheiten** bzw. verteile Gutscheine dafür in meinem Umfeld. Ich bitte mein Umfeld (Freunde, ...) mich weiterzuempfehlen.
- Ich bitte bestehende und neue Wunschkund:innen um **Feedback** (um mein Angebot zu optimieren) und wenn sie begeistert sind, um eine **positive Bewertung auf Google**
- **Netzwerkveranstaltungen:** Ich besuche (lokale) Veranstaltungen und verbinde mich mit anderen Menschen (Branchenkolleg:innen, andere Selbstständige, Wunschkund:innen, ...)
- **Visitenkarte, Postkarte oder Flyer** ist immer griffbereit in meiner Tasche, wenn ich unterwegs bin bzw. nutze "Schwarze Bretter" in meiner Umgebung, zB Supermarkt, Gemeinde,...
- **Website** (One Pager) mit den wichtigsten Infos über mich und mein Business plus E-Mail Adresse
- Nutze relevante **Facebook-Gruppen**, um dort regelmäßig mein Angebot zu posten und/oder hilfreich zu sein, indem ich Fragen beantworte (zB 15 Min. pro Woche)
- **Wer "besitzt" meine Zielgruppe oder hat eine Ähnliche? Ich melde mich aktiv bei diesen Menschen, um bei ihnen oder mit ihnen gemeinsam....**
 - Vorträge/Workshops/Impulsvorträge, ... zu meinem Thema zu geben
 - Interviews oder gemeinsam Live auf Social Media zu gehen
 - Gastauftritte bei einem Podcasts oder schreibe einen Gastblogartikel
 - Optional: Anfrage bei (Bezirks)zeitungen, Magazine,

Die Must-Haves, um dein Business sichtbar zu machen

Phase 2: Business läuft, du willst wachsen

Fokus auf Community und Reichweitenaufbau / Angebotsportfolio

- Ich höre genau hin, wenn meine **Wunschkund:innen mir Probleme und Wünsche** erzählen (und sammle diese Laufend auf einer Liste)
- Ich recherchiere aktiv welche **Keywords** häufig auf Google gesucht werden (benötige ich für die Suchmaschinenoptimierung)
- **Auf Basis dessen optimiere ich meine Website:**
 - Texte mit **Kundensprache** (und -aussagen), sodass sie sich angesprochen fühlen
 - Auf wichtige **Keywords** (mit denen ich gefunden werden möchte)
 - Seiten **erweitern** sofern noch nicht vorhanden: Über mich, Angebote, professionelle und authentische Fotos & Videos von dir, Blog, Freebie, Referenzen, optional Online-Terminbuchung
- Auf Basis dessen optimiere ich mein **Angebotsportfolio** und erstelle eine Produkttreppe mit Einstiegs-, Standard- und Premiumprodukt (ich beginne mit meinem Standardprodukt)
- Entscheide mich für ein **Newsletter-Tool** und verbinde es mit meiner Website
- Erstelle ein interessantes **"Freebie"** für meine Zielgruppe, welches sie sich im Gegenzug für ihre E-Mail Adresse herunterladen können (zB PDF-Anleitung, Live-Webinar, Challenge, Video ...)
- Ich schreibe jede Woche oder alle zwei Wochen einen **Newsletter**, um meine Interessent:innen und Kund:innen am Laufenden zu halten und versorge sie mit hilfreichen Inhalten
- Ich starte einen **"langfristigen" Contentkanal**, der meinen Stärken/Vorlieben entspricht und veröffentliche regelmäßig interessante Inhalte für meine Zielgruppe, zum Beispiel:
 - Blog inkl. Pinterest
 - Podcast
 - Youtube-Kanal
- Ich **recycle regelmäßig meinen Content** und nehme "Schnipsel" aus meinen langfristigen Contentformaten (zB Video, Blogartikel, ...) und mache daraus 1-3 Beiträge für Social Media.
- Optional nutze ich **Werbeanzeigen** (zB GoogleAds, Facebook/Instagram Ads), um gezielt auf mein Freebie/Einstiegsprodukt aufmerksam zu machen und mehr Menschen in meinen Newsletter zu bekommen

Weitere Schritte in Richtung Phase 3: Skalieren und Automatisieren

- Ich plane meinen (ersten) **Launch**, um meine neue Produktlösung zu verkaufen und erweitere dabei meine Community, investiere dafür (mehr) Werbebudget in Anzeigen
- Ich erstelle einen **automatisierten oder einen Live-Online-Gruppenkurs**