

# Online Neukunden-Navigator

**Eine Schritt-für-Schritt Anleitung für die  
erfolgreiche Kundengewinnung im  
Internet**

STEFANIE KESKINBORA  
CREATIVE & DIGITAL CONSULTING

---

[www.creative-digital-consulting.de](http://www.creative-digital-consulting.de)



# In 3 Schritten online neue Kunden gewinnen

---

## Herzlichen Glückwunsch zum Download dieses Leitfadens!

Ich bin Stefanie Keskinbora, Gründerin von Creative & Digital Consulting und helfe Start-ups und Unternehmen, die endlich ihr vollstes Potential ausschöpfen wollen, ihre Produkte oder Dienstleistungen gezielt im Internet an ihre Wunschkunden zu kommunizieren und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Wie das funktioniert, erfährst du in diesem kurzen **Leitfaden!**

Seit 2011 liegt mein Fokus auf den Themen aus der Marketing- und Werbebranche. Seit 2021 bin ich **Dozentin an der Internationalen Universität in Leipzig** am Lehrstuhl Mediendesign und Marketingmanagement. Ich habe bereits mehrere Start-ups und Neugründer beim Aufbau Ihrer Marketingaktivitäten unterstützt. Mein Ziel ist es Unternehmern die **wundervolle Welt des Online Marketings** näherzubringen. Denn hier liegen verborgene Schätze: Kinderleichte Neukundengewinnung, Sog statt Druck beim verkaufen, automatisierter Beziehungsaufbau und letztendlich mehr Umsatz.

Schon während der letzten Jahre wurden die folgenden **Themen** deutlich, die den meisten Unternehmern Sorgen bereiten:

Wie funktioniert die **Neukunden-Akquise im Internet?**

Wie kann ich meinen **Umsatz erhöhen?**

Wie kann ich meinen **Zeiteinsatz** für die Kunden Akquise **herunterschrauben?**

Welche **Prozesse** kann ich **automatisieren?**

Wie hebe ich mich von meinen **Mitbewerbern** ab?

Wie kann ich mehr **Besucher auf meine Webseite** ziehen?

Und wie kann ich all das **ohne** eine eigene **Marketingabteilung oder Full-Service Agentur** realisieren?

Auf den nächsten Seiten findest du die ersten 3 Schritte, die du auf diesem Weg niemals überspringen solltest. Dafür erhältst du passende Leitfragen und wertvolle Tipps an die Hand. Ich nenne diesen Prozess "**Grundlagen für die automatisierte Kundengewinnung**" und es basiert auf meinen Erfahrungen und der Vorgehensweise, die ich auch mit meinen Kunden durchlaufe.

Viel Spaß beim Lesen!

Deine Stefanie Keskinbora // [www.creative-digital-consulting.de](http://www.creative-digital-consulting.de)

# Schritt 1:

## Wer ist dein Wunschkunde?

---

### Mit wem möchtest du zusammen arbeiten?

Diese Frage scheint so simpel, doch im Detail stecken die Wettbewerbsvorteile. Die Antwort legt den Grundstein für die weitere Kommunikation mit deinen Kunden. Du hast ein nützliches Angebot, das vielen Menschen helfen kann? Sehr gut! Allerdings ist Kunde nicht gleich Kunde. Nimm dir die Zeit darüber nachzudenken, welche Kunden für dich am interessantesten sind. Sind diese Kunden auch bereit deine Angebote entsprechend zu schätzen und zu vergüten?

### Die 3 Leitfragen für deine Wunschkunden:

1. Was sind die demografischen Merkmale?
2. Was sind die psychografischen Merkmale?
3. Was sind die aktuellen Probleme und Sorgen, aber auch Wünsche und Ziele?



### Tipps:

1. Achte auf eine sehr genaue Kundenanalyse, denn die Qualität der potenziellen Kunden steht über der Quantität. Es ist nicht sinnvoll möglichst viele potenzielle Interessenten anzusprechen und darauf zu hoffen, dass ein gewisser Prozentsatz kaufen wird.
2. Analysiere die Bedürfnisse deiner Wunschkunden nicht nur theoretisch, sondern recherchiere deren Wünsche und Probleme in der Praxis, z.B. durch Umfragen, Social Media oder durch ein persönliches Gespräch.

# Schritt 2:

## Das richtige Angebot

---

### Welches Angebot bietest du deinen Wunschkunden?

Nachdem du deine Wunschkunden definiert hast, kannst du aus ihren Wünschen und Problemen ein Kundenversprechen ableiten, das sich in deinen Angeboten wiederfindet. Du kannst das Kundenversprechen in einem Satz formulieren, indem du beschreibst wer du bist, für wen sich dein Angebot geeignet und welche Ziele durch die Nutzung deines Angebotes erreicht werden können.

### Die 3 Leitfragen für dein Angebot:

1. Wie viel kostet dein Angebot?
2. Gibt es dein Angebot in mehreren Ausführungen bzw. hast du bereits eine Angebotsleiter definiert?
3. Was bringt dein Angebot deinen Wunschkunden?



### Tipps:

1. Achte auf eine Spezialisierung deines Angebotes. Du musst nicht jeden Interessenten durch ein extrem breit gefächertes Angebot zufrieden stellen.
2. Spare dir selbst Zeit und Arbeitsaufwand und definiere deine Angebote klar, damit du nicht ständig individuelle Kalkulationen für jeden einzelnen Kunden anfertigen musst.
3. Wenn deine Wunschkunden den Nutzen des Angebotes nicht erkennen, wirst du sie auch nicht "erziehen" können. Versuche lieber ihre Bedürfnisse zu verstehen und dein Angebot und das Nutzenversprechen entsprechend anzupassen.

# Schritt 3:

## Sichtbarkeit & Reichweite

---

### **Wie erfahren deine Wunschkunden von deinem Angebot?**

Im dritten Schritt geht es darum, deine Wunschkunden mit deinem Angebot zu erreichen. Es gibt sehr viele Möglichkeiten potenzielle Kunden online und offline anzusprechen. Das Internet bietet durch die sozialen Medien, Suchmaschinen, Bewertungsportale und die Präsenz der eigenen Webseite eine Vielzahl an Möglichkeiten mit neuen Kunden in Kontakt zu kommen. Durch die präzise Analyse deiner Wunschkunden wird es dir leichter fallen sie mit relevanten Informationen zu versorgen, damit sie dein Angebot im Internet finden und sich davon angesprochen fühlen.

### **Die 3 Leitfragen für deine Sichtbarkeit:**

1. Welche Themen sind für deine Wunschkunden interessant, die einen Bezug zu deinem Angebot haben?
2. Hast du bereits eine Webseite bzw. werden deine Angebote schon über die Webseite gebucht?
3. Welche Medien und Kommunikationskanäle nutzen deine Wunschkunden?

### **Tipps:**

1. Füttere deine Webseite mit relevanten Informationen (rational sowie emotional) für deine Wunschkunden und biete ihnen mit deinem Angebot einen echten Mehrwert.
2. Stelle sicher, dass deine Webseite aussagekräftig ist und deinen Wunschkunden auf Basis ihrer Problemstellung eine geeignete Lösung anbietet.

# Noch mehr Wachstum für deine Sichtbarkeit & Reichweite

---

## Schnittstellen schaffen

Es gibt sie! Deine Wunschkunden! Und du kannst ihnen mit deinem Angebot helfen! Aber was ist, wenn sie noch nicht wissen, dass es dein Angebot gibt, dass ihre Probleme lösen kann?

### **Du musst deine Wunschkunden auf dein Angebot aufmerksam machen!**

Im Internet ist deine Webseite gleichzeitig deine Visitenkarte. Es zeigt wer du bist, was du anbietest und wie du arbeitest. Damit deine Wunschkunden von deinem Angebot profitieren können, müssen die Interessenten erst auf deine Webseite aufmerksam werden. Das kann wie folgt ablaufen:

1. Deine Produkte/ Dienstleistungen werden von bestehenden Kunden/ Partnern/ Foren empfohlen und Interessenten werden durch einen Link auf deine Webseite geleitet.
2. Deine Webseite wird bei Google unter den Suchbegriffen, die der potenzielle Interessent bei der Recherche nutzt, vorgeschlagen (SEO).
3. Deine Wunschkunden werden während ihres alltäglichen Surf-Verhalten im Internet auf deine Dienstleistungen/ Produkte aufmerksam gemacht (SEA).

### **Gratulation! Deine Wunschkunden wissen, dass es dich und dein Angebot gibt!**

Erkennen sie sofort, was ihnen entgeht, wenn sie dein Angebot nicht nutzen? Kaufen sie sofort? Ist dein Terminkalender ab sofort bis nächstes Jahr gefüllt und dein Onlineshop ausverkauft?

Wahrscheinlich nicht....

# Noch mehr Wachstum für deine Sichtbarkeit & Reichweite

---

## Der Weg zur Entscheidung...

Menschen brauchen im Durchschnitt 7 Berührungspunkte zu einem Produkt oder einer Dienstleistung, sowie zu dir als Anbieter, bis sie genügend Vertrauen haben und deine Leistungen in Anspruch nehmen möchten. Manchmal müssen sie darüber nachdenken, benötigen mehr Informationen oder sind aktuell noch nicht in der Situation die Angebote zu buchen. Wenn du deine potenziellen Kunden in diesem Prozess der Überlegung nicht begleitest, wirst du diese verlieren.

1. Gebe deinen Wunschkunden eine Kostprobe - 100 % kostenlos! Warum? Damit sie sich einen ersten Eindruck von dir verschaffen können.
2. Dein Angebot muss während der Überlegungsphase in den Köpfen deiner Wunschkunden präsent bleiben.
3. Gebe neue Impulse für die Entscheidungsfindung auf rationaler und emotionaler Ebene.

## **Das bedeutet, dass es in dieser Phase sehr wichtig ist den Kontakt aufrecht zu erhalten!**

Hinterlassen alle Interessenten auf deiner Webseite ihre Kontaktdaten? Definitiv nicht.

Und die wenigen Interessenten, die ihren Kontakt hinterlassen müssen akribisch nachgefasst werden, sonst sind sie so schnell weg, wie sie gekommen sind. Doch gerade bei Start-ups und Selbstständigen sollte die aufgewendete Zeit für die Akquise und das Nachfassen in Relation mit dem dadurch erzielten Umsatz stehen. Schließlich bringt es dir keinen Nutzen, wenn du 80 % deiner Zeit für eine aufwendige Kundengewinnung benötigst und dir dann die Zeit für die Umsetzung der angebotenen Leistung fehlt und somit der gewünschte Umsatz ausbleibt.

# Noch mehr Wachstum für deine Sichtbarkeit & Reichweite

---

## Der Schlüssel ist ...

- ein **skalierbarer Online-Prozess**,
- der mit Hilfe eines **automatisierten Marketing-Funnel**
- zur Generierung relevanter und regelmäßiger **Kundenanfragen** dient,
- um diese zu **hochwertigen Kunden** zu machen.

## Der Weg zur Automatisierung der Kundengewinnung

1. Lerne deine **Wunschkunden** kennen.
2. Erstelle eine Angebotsleiter mit einem gratis Einstiegsprodukt oder Dienstleistung, dem sogenannten **Kundenmagneten**.
3. **Bewerbe** diesen Kundenmagneten auf deiner Webseite oder einer Unterseite zusätzlich zu deinen bisherigen Aktivitäten zur Suchmaschinenoptimierung.
4. Verbinde den Erhalt des Kundenmagneten mit der Bedingung die **Kontaktdaten** auf deiner Webseite zu hinterlassen.
5. Erstelle ein **automatisiertes Follow-up System** mit Hilfe von E-Mail Marketing.
6. Begleite deine Interessenten **bis zum Kauf** durch eine rationale und emotionale Argumentationsführung.
7. Generiere anschließend **Wiederkäufe** und **Weiterempfehlungen**



# Automatisierte & skalierbare Kundengewinnung umsetzen

---

## **Mein Angebot für dich: Neukundengewinnung durch die richtige Kundenansprache über Webseiten, die verkaufen!**

Wenn du erfahren möchtest, wie du diese Schritte von der Konzeption bis hin zur technischen Umsetzung erfolgreich und neben deinem Haupttätigkeitsfeld umsetzen kannst, dann schaue bei meinen aktuellen Angeboten vorbei oder buche ein unverbindliches Beratungsgespräch.

[www.creative-digital-consulting.de/strategiegesprach](http://www.creative-digital-consulting.de/strategiegesprach)

Gemeinsam erstellen wir deinen individuellen und automatisierten Online-Prozess, mit dem du regelmäßig neue und hochwertige Kundenkontakte generieren kannst. Ein Prozess, der sogar für dich arbeitet, wenn du schläfst.

Ich freue mich auf deine Erfolgsgeschichte!

Stefanie Keskinbora

Creative & Digital Consulting

