

Checkliste: Online-Marketing-Start für KMU

Diese Checkliste hilft dir, dein Online-Marketing in der richtigen Reihenfolge aufzubauen, mit kleinem Budget zu starten und den Erfolg im Blick zu behalten.

- 1

Basis zuerst schaffen

Baue eine schlichte, mobil nutzbare Website und ein vollständiges Google-Unternehmensprofil auf, bevor du an Werbung denkst.

- 2

Zielgruppe verstehen

Überlege, wo deine Kunden online suchen, damit du dort präsent bist, wo sie ohnehin unterwegs sind.

- 3

Einen weiteren Kanal wählen

Entscheide dich für genau einen zusätzlichen Kanal, bei lokalen Diensten oft Google Ads, bei visuellen Angeboten Social Media.

- 4

Klein und mit festem Budget testen

Setze ein Monatsbudget, das dir nicht wehtut, und beobachte über einige Wochen, was passiert.

- 5

Nachjustieren

Baue aus, was funktioniert, und stoppe ohne schlechtes Gewissen, was nichts bringt.

- 6

Nützlichen Content bereitstellen

Beantworte typische Kundenfragen und zeige Vorher-Nachher-Beispiele, um Vertrauen aufzubauen.

- 7

Anfragen und Kunden zählen

Miss den Erfolg an eingehenden Anfragen und daraus entstandenen Aufträgen, das ist die ehrlichste Zahl.

- 8

Neue Kunden direkt fragen

Frag neue Kunden schlicht, wie sie auf dich gekommen sind, um ohne teure Tools zu erkennen, welcher Kanal wirkt.

Gut zu wissen: Fokus ist wichtiger als Vielfalt. Ein Kanal, den du konsequent bespielst, bringt mehr als fünf Kanäle, die halb verwaist sind.

Behalte dein Unternehmen im Griff

Aufgaben, Fristen, Verträge und Kunden an einem ruhigen, klaren Ort.

[unternio.de kostenlos testen](https://unternio.de/kostenlos-testen)