

Dein Meisterplan

für die Kundengewinnung im E-Handwerk

01

Strategie

Verschafe dir Klarheit über Folgendes:

- **Wer bist du?** Definiere deine Mission, deine Vision, deine Ziele und die Werte, die dein Unternehmen verkörpern soll.
- **Was bietest du?** Definiere, welche Bereiche dein Betrieb im Elektrohandwerk abdeckt (PV, Kundendienst, erneuerbare Energien usw.)
- **Wem bietest du das?** Definiere deine Zielgruppe (Privatkunden, Gewerbe, Industrie usw.)
- **Kommunikation:** Beziehe deine Mitarbeiter bei all diesen Punkten ein.

02

Umsatzgenerierende Maßnahmen

Das musst du für deinen Betrieb umsetzen, um deinen Umsatz zu steigern:

- **Marketing, Sorge für Sichtbarkeit:** Je mehr Menschen deinen Betrieb kennen, desto mehr werden sich für dich und dein Unternehmen entscheiden. Wenn dein Marketing auf deiner Strategie basiert ist, hat es mehr Relevanz (deine Zielgruppe fühlt sich direkt angesprochen. Relevanz sorgt für mehr Resonanz (deine Zielgruppe interagiert mehr mit dir).
- **Vertrieb:** Durch einen effizienten Vertriebsprozess (Nachfassen, richtiger Gesprächsaufbau uvm.) entscheiden sich mehr Menschen für deine Dienstleistung.
- **Premium-Service:** Erreiche echte Kundenzufriedenheit, indem du Premium-Leistung lieferst. Die Folge: langfristige Kundenbindung.
- **Zusatzverkäufe:** Nutze Ideen aus deinem Team wie man neue Aufträge von Bestandskunden generieren kann (z.B. durch Muster die der Monteur konsequent dem Kunden zeigt).
- **Angebotswesen:** Basierend auf deiner Strategie: Segmentiere für dich welche Kunden überhaupt ein Angebot erhalten. So gehst du sparsam mit deinen Ressourcen um.

03

Optimierung

So kannst du deine Strategie weiter optimieren.

- **Baustellen-Nachbesprechungen:** Besprich im Team, was gut gelaufen ist und was nicht und welche Spielregeln man für zukünftige Projekte festlegen kann.
- **Begleit- und Nachkalkulation:** Kontrolliere alle deine Projekte laufend und behalte die Zahlen im Blick
- **Bewertungen:** Sammle Feedback von Kunden auf Google, Trustpilot oder als Video-Testimonial.



€