

insider

“Eine gute Website alleine bringt keine Kunden.”

EIN PRAXIS-LEITFADEN FÜR UNTERNEHMER, DIENSTLEISTER UND KMU.



Der digitale Kunden-Motor

Wie Unternehmen über Facebook & Instagram planbar Kunden gewinnen, Mitarbeiter finden und ihr Geschäft online skalieren.



WWW.PAGEHERO.AT



JETZT KOSTENLOSEN PRAXIS-LEITFADEN SICHERN!

WER HINTER DIESEM REPORT STEHT

Mein Name ist **Dominik Posch**, Gründer von **PageHero** und spezialisiert auf Webdesign und Marketing-Systeme für Unternehmen.

In den letzten Jahren habe ich mit Unternehmern, Dienstleistern und lokalen Betrieben gearbeitet, die alle das **gleiche Problem hatten**:

Sie hatten eine Website, Social Media und teilweise sogar Werbung – aber keinen planbaren Weg, neue Kunden zu gewinnen.

Genau hier setzen **moderne Marketing-Systeme** an.

Denn erfolgreiches Online-Marketing basiert heute nicht mehr auf einzelnen Maßnahmen, sondern auf **klar strukturierten Prozessen, die Besucher automatisch zu Kunden machen**.

PageHero hilft helfen wir Unternehmen dabei:

- ihre Online-Präsenz professionell aufzubauen
- planbar Kunden über Social Media zu gewinnen
- Marketing-Prozesse zu automatisieren
- und ihr Geschäft online zu skalieren

Unser Fokus liegt dabei auf Marketing-Funnels, die als digitaler Vertriebsprozess funktionieren.

Unsere Mission bei PageHero ist einfach: Unternehmen sollen nicht nur online präsent sein – sie sollen online wachsen können.



“Warum dieser Report entstanden ist”

Viele Unternehmen investieren Zeit und Geld in Marketing – doch echte Ergebnisse bleiben aus.

Die Gründe sind meist dieselben:

- Werbung ohne Strategie
- Websites ohne klare Verkaufsstruktur
- fehlende Automatisierung
- kein System zur Analyse und Optimierung

Dabei ist Online-Erfolg heute kein Zufall, sondern das Ergebnis eines **klaren Systems**.

In diesem Report zeige ich Ihnen genau das System, das wir bei **PageHero** einsetzen, um Unternehmen zu helfen:

- planbar neue Kunden zu gewinnen
- qualifizierte Mitarbeiter zu finden
- und ihr Marketing messbar zu machen

5 KLARE SCHRITTE FÜR DEIN FUNNEL-SYSTEM

Zielgruppe und Angebot definieren

Im ersten Schritt wird ein klares Angebot entwickelt und exakt definiert, welche Zielgruppe mit der Werbekampagne angesprochen werden soll.

Werbekampagnen erstellen

Anschließend werden gezielte Werbeanzeigen erstellt, die Ihr Angebot klar kommunizieren und potenzielle Kunden auf Social Media erreichen.

Prozesse automatisieren

Nach der Leadgenerierung werden automatisierte Prozesse eingerichtet, die Anfragen verwalten, Termine ermöglichen oder weitere Informationen versenden.

Besucher auf eine Landingpage führen

Die Interessenten gelangen über die Anzeige auf eine speziell entwickelte Landingpage, die darauf optimiert ist, Leads oder Verkäufe zu generieren.

Daten analysieren und optimieren

Alle Kampagnen und Ergebnisse werden kontinuierlich analysiert, damit das System verbessert und langfristig skalierbar wird.



DAS PROBLEM VIELER UNTERNEHMEN IM ONLINE-MARKETING

Viele Unternehmen investieren Zeit und Geld in ihre Online-Präsenz. Sie erstellen eine Website, posten regelmäßig auf Social Media und hoffen dadurch neue Kunden zu gewinnen.

Trotzdem bleiben die gewünschten Ergebnisse oft aus.

Der Grund dafür ist meist nicht das Angebot oder die Qualität der Dienstleistung – sondern fehlende Struktur im Marketing. Ohne einen klaren Prozess, der Besucher systematisch zu Kunden führt, bleiben viele Marketingmaßnahmen wirkungslos.

EINE GUTE WEBSITE ALLEIN GEWINNT KEINE NEUEN KUNDEN.

WARUM VIELE WEBSITES KEINE KUNDEN BRINGEN

Eine Website alleine reicht heute nicht mehr aus, um regelmäßig neue Kunden zu gewinnen. Viele Unternehmensseiten erfüllen zwar ihren Informationszweck, sind aber nicht darauf ausgelegt, aktiv Anfragen oder Verkäufe zu generieren.

Typische Probleme sind:

Website ohne Traffic

Viele Websites werden zwar erstellt, aber anschließend kaum aktiv beworben. Ohne gezielten Traffic finden potenzielle Kunden die Seite oft gar nicht.

Keine klare Strategie




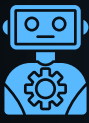
Die Website ist häufig nur eine digitale Visitenkarte und kein strukturierter Bestandteil eines Marketing-Systems.

Kein Verkaufsprozess

Besucher gelangen auf die Website, erhalten Informationen – und verlassen sie wieder, ohne eine konkrete Handlung auszuführen.



TYPISCHE FEHLER IM ONLINE-MARKETING (BEISPIELE)

Typischer Fehler im Online-Marketing	Praxisbeispiel aus dem Alltag
 <p>Nur Social Media posten</p>	Ein Unternehmen postet regelmäßig Bilder und Beiträge auf Instagram oder Facebook, erhält jedoch kaum Anfragen, weil kein konkretes Angebot oder Link zu einer Landingpage vorhanden ist.
 <p>Keine definierte Zielgruppe</p>	Ein Fitnessstudio bewirbt seine Angebote allgemein für „alle“, statt gezielt Menschen aus der Region anzusprechen, die aktiv nach Fitness oder Gesundheit suchen.
 <p>Keine Landingpages</p>	Eine Werbeanzeige führt auf die allgemeine Startseite der Website, auf der Besucher erst selbst nach Informationen suchen müssen und häufig die Seite wieder verlassen.
 <p>Keine Automatisierung</p>	Interessenten senden eine Anfrage über ein Formular, erhalten jedoch keine automatische Antwort oder Terminoption , wodurch viele potenzielle Kunden abspringen. Anfragen müssen manuell verwaltet werden.

WARUM KLASSISCHE WERBUNG IMMER SCHLECHTER FUNKTIONIERT

Auch traditionelle Werbeformen verlieren zunehmend an Wirkung. Dafür gibt es mehrere Gründe:



Aufmerksamkeit sinkt

Menschen werden täglich mit tausenden Werbebotschaften konfrontiert und blenden viele davon automatisch aus.



Konkurrenz steigt

Immer mehr Unternehmen investieren in Online-Marketing, wodurch sich der Wettbewerb um Aufmerksamkeit erhöht.



Messbarkeit fehlt

Viele klassische Werbemaßnahmen lassen sich nur schwer analysieren oder optimieren.

Moderne Marketing-Systeme setzen deshalb stärker auf digitale Prozesse, die messbar und optimierbar sind.

**TRADITIONELLE WERBUNG
VERLIERT AN WIRKUNG,
WEIL AUFMERKSAMKEIT
KNAPPER WIRD.**

Eine Website alleine bringt noch keine Kunden.

Erst wenn Website, Werbung und Verkaufsprozess miteinander verbunden sind, entsteht ein System, das Besucher systematisch zu Anfragen oder Verkäufen führt.

Unternehmen, die ihr Marketing strukturiert aufbauen, können ihre Kundengewinnung deutlich besser planen und skalieren.

RECHENBEISPIEL: WEBSITE OHNE MARKETING VS. WEBSITE MIT SYSTEM

Viele Unternehmen investieren ihr gesamtes Budget in eine Website und hoffen, dass dadurch automatisch Kunden entstehen.

Doch eine Website alleine erzeugt in den meisten Fällen keinen Traffic. Schauen wir uns zwei typische Szenarien an.

Szenario 1 – 5000 € für eine Website

Ein Unternehmen investiert 5000 € in eine neue Website.
Die Website ist modern gestaltet, aber es wird kein Budget für Werbung eingeplant.

Das Ergebnis:

- Die Website hat kaum Besucher
- potenzielle Kunden finden sie nicht
- Anfragen bleiben selten oder zufällig

Angenommen die Website bekommt 20 Besucher pro Monat über Google oder Empfehlungen.

Bei einer Conversionrate von 3 % ergibt das:
 $20 \text{ Besucher} \times 3 \% = 0,6 \text{ Anfragen pro Monat}$
Das bedeutet ungefähr 1 Anfrage alle 2 Monate.
Die Website ist also vorhanden – **generiert aber keine planbaren Kunden.**

Szenario 2 – 2500 € Website + 2500 € Werbung

Jetzt betrachten wir eine andere Strategie.

Das Unternehmen investiert:
2500 € in eine Website
2500 € in gezielte Online-Werbung

Mit Social Media Werbung können Unternehmen bereits mit kleinen Budgets gezielt ihre Zielgruppe erreichen.

Angenommen:

- durchschnittlicher Klickpreis: 1,50 €
- Werbebudget: 2500 €

Dann entstehen:

$2500 \text{ €} / 1,50 \text{ €} = \text{ca. } 1.660 \text{ Besucher}$

Wenn die Landingpage eine Conversionrate von 5 % hat:

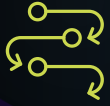
$1660 \text{ Besucher} \times 5 \% = 83 \text{ Anfragen}$

Statt 1 Anfrage alle 2 Monate entstehen also **80 potenzielle Kundenkontakte.**

MARKETING MIT SYSTEM UND VERSTAND

Hier werden alle Maßnahmen miteinander verbunden und in einen klaren Prozess integriert.

Dieser Prozess besteht aus mehreren aufeinander aufbauenden Schritten.



Klare Schritte

Von der Werbung über die Landingpage bis zur Anfrage oder zum Verkauf ist jeder Schritt klar definiert.



Messbare Daten

Alle Ergebnisse können analysiert werden – zum Beispiel Klicks, Leads oder Conversionraten.



Skalierbarkeit

Wenn ein System funktioniert, kann es mit mehr Reichweite und Budget weiter ausgebaut werden.

Das bedeutet: Statt zufälliger Anfragen entsteht ein planbarer Prozess zur Kundengewinnung.

Verbinden Sie Werbung, Landingpages und Analyse zu einem strukturierten Prozess.

**ERFOLGREICHES MARKETING
BASIERT AUF KLAREN UND
MESSBAREN PROZESSEN.**

WARUM FUNNELS HEUTE DER STANDARD SIND

Moderne Unternehmen setzen deshalb immer häufiger auf sogenannte **Marketing-Funnels**.

Ein Funnel beschreibt einen strukturierten Prozess, bei dem Interessenten Schritt für Schritt durch eine digitale Kundenreise geführt werden.

Dieser Prozess ermöglicht:



Planbare Kundengewinnung

Durch gezielte Werbung gelangen potenzielle Kunden in das System.



Automatisierte Prozesse

Anfragen, Terminbuchungen oder Follow-ups können automatisiert ablaufen.



Datenanalyse

Jeder Schritt im Prozess kann gemessen und verbessert werden.

Laut einer Studie von Salesforce geben 79 % der Marketingverantwortlichen an, dass datenbasiertes Marketing entscheidend für den Unternehmenserfolg ist.

**EIN MARKETING FUNNEL
BESCHREIBT DEN WEG VOM
ERSTEN KONTAKT BIS ZUR
ANFRAGE ODER ZUM KAUF.**

Unternehmen wachsen heute nicht nur durch mehr Marketing – sondern durch bessere Marketing-Systeme.

Der entscheidende Unterschied liegt darin, ob Marketing aus einzelnen Maßnahmen besteht oder als klar strukturierter Prozess aufgebaut ist.

DAS PAGEHERO FUNNEL-SYSTEM

Nachdem wir gesehen haben, warum viele Marketingmaßnahmen ohne klare Struktur nicht funktionieren, stellt sich die entscheidende Frage:

Wie sieht ein funktionierendes System zur Kundengewinnung aus?

Genau hier setzt das **PageHero Funnel-System** an.

Dieses System verbindet gezielte Werbung, eine Conversion-optimierte Landingpage und automatisierte Prozesse zu einem klaren Ablauf, der Interessenten Schritt für Schritt zu Kunden führt.

Statt darauf zu hoffen, dass potenzielle Kunden zufällig auf eine Website stoßen, wird gezielt Traffic erzeugt, in Anfragen umgewandelt und anschließend analysiert und optimiert.

Der gesamte Prozess lässt sich in fünf klare Schritte unterteilen.



Die Werbekampagne

Der erste Schritt besteht darin, ein klares Angebot zu definieren und dieses gezielt an die richtige Zielgruppe zu kommunizieren.



Facebook & Instagram Werbung

Im nächsten Schritt werden die Werbeanzeigen über Plattformen wie Facebook und Instagram ausgespielt.



Landingpage & Conversion

Wenn potenzielle Kunden auf eine Anzeige klicken, werden sie auf eine speziell entwickelte Landingpage weitergeleitet.



Automatisierung

Sobald ein Interessent eine Anfrage stellt oder seine Kontaktdaten hinterlässt, beginnt die Automatisierung.



Analyse & Optimierung

Der letzte Schritt besteht darin, alle Ergebnisse auszuwerten und das System kontinuierlich zu verbessern.

MARKETING FUNNEL BEISPIEL MIT ERKLÄRUNG



Die Grafiken verdeutlichen ein wichtiges Prinzip im Marketing: Viele Menschen sehen eine Werbung, aber nur ein kleiner Teil wird am Ende tatsächlich Kunde.

Der Prozess sieht in diesem Beispiel so aus:

- 1.500€ Werbebudget
- 50.000 Menschen sehen die Werbung
- 1.000 klicken darauf
- 1.000 besuchen die Website
- 50 stellen eine Anfrage
- 10 werden Kunden

Ergebnis (ROI)

Das Unternehmen investiert 1.500 € in Werbung und generiert daraus 10.000 € Umsatz.

Damit entsteht ein Return on Investment (ROI) von etwa 6,6x. Das bedeutet:

Für jeden investierten Euro in Werbung werden ungefähr 6,60 € Umsatz generiert.



WOFÜR DIESES SYSTEM EINGESETZT WERDEN KANN

Ein großer Vorteil eines strukturierten Marketing-Funnels ist seine Vielseitigkeit. Das System lässt sich nicht nur zur Kundengewinnung einsetzen, sondern kann auch für den Verkauf von Produkten oder die Suche nach neuen Mitarbeitern genutzt werden.

Der grundlegende Ablauf bleibt dabei immer gleich: Werbung erzeugt Aufmerksamkeit, Interessenten gelangen auf eine Landingpage und werden dort zu Leads, Kunden oder Bewerbern.

Dadurch entsteht ein skalierbarer Prozess, der für **viele Geschäftsbereiche** eingesetzt werden kann.



KUNDENGEWINNUNG MIT MARKETING-FUNNELS

- Planbare Neukunden
- Mehr qualifizierte Anfragen
- Perfekt für KMU, Selbstständige und Dienstleister
- Stark für lokale Unternehmen die skalieren möchten

Geeignet für Onlineangebote
Digitale Produkte, Onlinekurse oder Beratungsangebote lassen sich effizient über Funnels verkaufen.



MITARBEITERGEWINNUNG MIT SOCIAL RECRUITING

- Gezielte Bewerberansprache
- Einfacher Bewerbungsprozess
- Ideal für Unternehmen mit Personalbedarf
- Größere Reichweite als klassische Stellenanzeigen

Schnellere Bewerbungen
Durch einfache Formulare und kurze Prozesse sinkt die Hürde für Interessenten.

MITARBEITER FINDEN (SOCIAL RECRUITING)

Neben Kunden und Verkäufen können Marketing-Funnels auch eingesetzt werden, um qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Beim sogenannten Social Recruiting werden Stellenanzeigen gezielt über Social Media Plattformen ausgespielt.

Interessierte Bewerber gelangen anschließend auf eine Landingpage, auf der sie sich schnell und unkompliziert bewerben können.



**NUTZEN SIE SOCIAL MEDIA NICHT
NUR FÜR MARKETING, SONDERN
AUCH FÜR RECRUITING.**

Der Vorteil dieses Systems:

- gezielte Ansprache potenzieller Bewerber
- einfache Bewerbungsprozesse
- größere Reichweite als klassische Stellenanzeigen



Laut Daten von LinkedIn nutzen über 70 % der Unternehmen Social Media Plattformen, um neue Mitarbeiter zu finden.

Ein Marketing-Funnel ist nicht nur ein Werkzeug zur Kundengewinnung.

Das gleiche System kann auch genutzt werden, um passende Mitarbeiter zu finden und diese bereits im Vorfeld automatisch zu qualifizieren.

Unternehmen, die solche Systeme einsetzen, schaffen sich einen klaren Wettbewerbsvorteil – weil ihr Wachstum nicht mehr vom Zufall abhängt, sondern von einem strukturierten Marketingprozess.

IN 10 SCHRITTEN ZUM EIGENEN MARKETING-FUNNEL

1

Zielgruppe definieren

Zuerst wird festgelegt, welche Personen erreicht werden sollen. Dadurch wird die Werbung nur den relevanten Menschen angezeigt.

2

Angebot klar formulieren

Das Unternehmen definiert ein konkretes Angebot oder einen klaren Mehrwert, der für die Zielgruppe interessant ist (z. B. Beratung, Angebot, Termin oder Bewerbung).

3

Werbeanzeige erstellen

Eine ansprechende Anzeige wird gestaltet (Bild/Video + Text), die Aufmerksamkeit erzeugt und die Zielgruppe dazu motiviert, mehr zu erfahren.

4

Werbekampagne starten

Die Anzeige wird über Plattformen wie Facebook, Instagram oder Google ausgespielt und erreicht viele Menschen in der definierten Zielgruppe.

5

Aufmerksamkeit erzeugen (Impressionen)

Viele Personen sehen die Werbung und werden erstmals auf das Unternehmen aufmerksam.

6

Interesse wecken (Klicks)

Ein Teil der Nutzer klickt auf die Anzeige, weil sie sich für das Angebot interessieren.

7

Besucher auf die Landingpage führen

Die Nutzer gelangen auf eine speziell optimierte Seite, auf der das Angebot klar erklärt wird.

8

Leads generieren (Kontakt oder Bewerbung)

Interessenten tragen ihre Kontaktdaten ein, stellen eine Anfrage oder bewerben sich über ein Formular.

9

Vorqualifizierung der Interessenten

Durch Fragen im Formular oder automatisierte Prozesse werden nur die wirklich passenden Kontakte herausgefiltert.

10

Abschluss oder Einstellung

Das Unternehmen kontaktiert die qualifizierten Leads, führt Gespräche und gewinnt daraus neue Kunden oder Mitarbeiter.

FÜR WEN UNSER SYSTEM GEEIGNET IST

Das PageHero Funnel-System eignet sich besonders für Unternehmen, die ihr Wachstum aktiv vorantreiben möchten.

Dienstleister

Berater, Agenturen, Coaches oder Handwerksbetriebe, die regelmäßig neue Anfragen generieren möchten.

Lokale Unternehmen

Unternehmen, die gezielt Menschen in ihrer Region erreichen wollen.

Firmen mit Wachstumsziel

Unternehmen, die ihr Marketing strukturieren und skalieren möchten.

Lassen Sie uns gemeinsam ein Marketing-System aufbauen, das planbar Kunden, Verkäufe und Bewerber generiert.



*“Wir glauben daran, dass **jedes Unternehmen** das Potenzial hat, online erfolgreich zu sein.*

***Marketing ist unsere Leidenschaft** und wir freuen uns darauf, **Sie dabei zu unterstützen**, dieses Potenzial voll auszuschöpfen.”*

**KOSTENLOSES
ERSTGESPRÄCH
BUCHEN!**



 **Dominik Posch**
 **www.pagehero.at**
 **kontakt@pagehero.at**