

Für etablierte Handwerks- & Dienstleistungsbetriebe mit 350.000€+ Umsatz

Wie etablierte Handwerks- & Dienstleistungsbetriebe 2026 online **planbar Aufträge** gewinnen - ohne Empfehlungs-Abhängigkeit

Der 4-Stufen-Fahrplan für konstante Kundenanfragen, die nicht von Empfehlungen oder teuren Vermittlungsportalen abhängen.

In diesem Leitfaden: Wie Schädlingsbekämpfung Käfer mit dieser Strategie 300+ Anfragen pro Monat generiert - und 200.000€ mehr Jahresumsatz erwirtschaftet

PSTUDIO
Luca Gloderer
www.pstudio.io



AUSBLICK

Die Situation, die Sie kennen

Sie haben einen etablierten Betrieb aufgebaut. Gute Arbeit, zufriedene Kunden, solider Umsatz.

Aber wenn Sie ehrlich sind: Woher kommen Ihre Aufträge wirklich?

- **Empfehlungen.** Mal kommen viele, mal keine. Sie haben keine Kontrolle darueber.
- **Vermittlungsportale.** MyHammer, Check24, Leadportale - 50€, 100€, manchmal 750€ pro Anfrage. Und diese Kunden vergleichen nur den Preis.
- **Ihre Website.** Existiert, sieht vielleicht sogar gut aus - aber bringt kaum Anfragen.
- **Zufall.** Manchmal läuft es, manchmal nicht. Ein Monat voll, der nächste leer.

Das Ergebnis: **Sie haben keine Kontrolle über Ihren Auftragseingang.**

Und das fühlt sich nicht gut an - egal wie erfolgreich Ihr Betrieb von aussen aussieht.

Die unbequeme Wahrheit

Hier ist die gute Nachricht: Es ist nicht Ihre Schuld.

Niemand hat Ihnen gezeigt, wie Sie online planbar Kunden gewinnen. Sie sind Handwerker, Dienstleister, Unternehmer - kein Marketing-Experte.

Ihr Webdesigner hat Ihnen eine schöne Website gebaut - aber keine, die verkauft. Ihr Bekannter, der "irgendwas mit Internet" macht, hat Ihnen Tipps gegeben - aber kein System. Und die Marketing-Agentur, die Sie vielleicht mal ausprobiert haben, hat Ihr Geld genommen - aber keine Ergebnisse geliefert.

Das Problem ist nicht mangelnde Qualität Ihrer Arbeit. Das Problem ist ein fehlendes System.

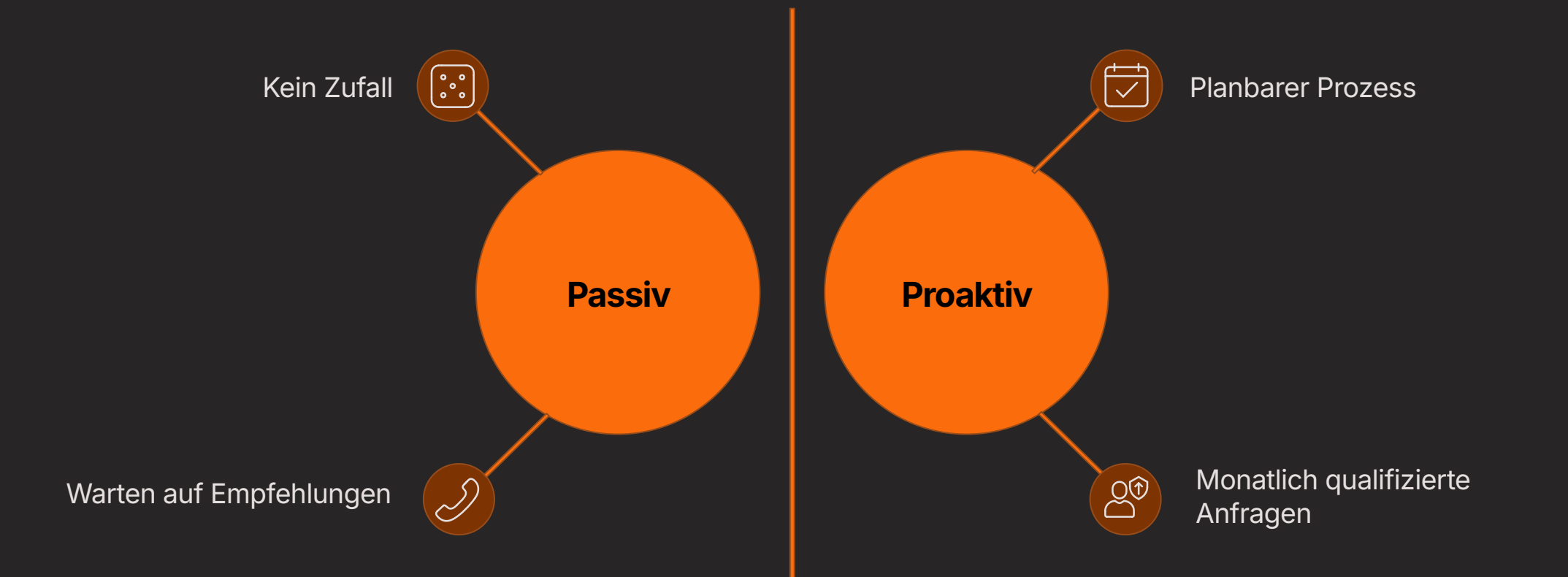
Was erfolgreiche Betriebe anders machen

Die Betriebe, die konstant wachsen - die jeden Monat planbar neue Kunden gewinnen - haben eines gemeinsam:

Sie haben ein System.

Kein Zufall. Kein Hoffen auf Empfehlungen. Kein Warten, dass das Telefon klingelt.

Sondern ein planbarer Prozess, der Monat für Monat qualifizierte Anfragen liefert.



In diesem Leitfaden zeige ich Ihnen genau dieses System - aufgeteilt in 4 Stufen, die aufeinander aufbauen.

Warum Sie es sich nicht leisten können, unsichtbar zu bleiben

Vielleicht denken Sie jetzt: „Läuft doch bei mir. Ich hab genug zu tun.“

Aber hier ist die Realität: **Sie denken zu klein.**

Es geht nicht nur um Ihren Umsatz. Es geht um etwas Größeres.

Wenn Sie als qualitätsbewusster Anbieter online nicht sichtbar sind, passiert Folgendes: **Ihre potenziellen Kunden finden Sie nicht.** Stattdessen landen sie bei drittklassigen Anbietern – bei denen, die zwar online präsent sind, aber schlechte Arbeit liefern.

Das Ergebnis? Ihre Kunden bekommen mangelhafte Qualität. Sie sind frustriert. Und sie denken: „So sind die halt, die Handwerker“ oder „Dienstleister sind alle gleich unzuverlässig.“

Das wirft ein schlechtes Licht auf Ihre gesamte Branche.

Sie wissen, dass Sie bessere Arbeit liefern. Sie wissen, dass Ihre Kunden zufriedener wären, wenn sie zu Ihnen gekommen wären. Aber sie haben Sie nie gefunden – weil Ihre Website nicht überzeugt.

Es ist Ihre Pflicht als Qualitätsanbieter, sichtbar zu sein.

Nicht nur für sich selbst. Sondern für die Kunden, die gute Arbeit verdienen. Für die Branche, die Sie repräsentieren. Für den Standard, den Sie setzen wollen.

Wenn die Guten sich verstecken, gewinnen die Schlechten.

FUER WEN IST DIESER LEITFADEN?

Dieser Leitfaden ist für etablierte lokale Betriebe ab 350.000€ Jahresumsatz, die Kunden in ihrer Region bedienen und bereit sind, den nächsten Wachstumsschritt zu gehen.

Wenn Sie mit dem Status quo zufrieden sind oder nur nach kostenlosen Tipps suchen, ohne etwas umzusetzen - dann ist dieser Leitfaden nichts für Sie.

Er ist für Inhaber, die handeln wollen.

WAS SIE IN DIESEM LEITFADEN LERNEN

In den nächsten Seiten zeige ich Ihnen den 4-Stufen-Fahrplan, mit dem Sie online planbar Aufträge gewinnen:

Stufe 1: Zielgruppen-Analyse - Der Boden jeder Marketing-Strategie

Stufe 2: Website-Struktur - Besucher in Anfragen verwandeln

Stufe 3: Besucher-Quellen - Die richtigen Menschen auf Ihre Seite bringen

Stufe 4: Wiedervermarktung - Interessenten zurückholen, die noch nicht bereit waren



**Zielgruppen-
Analyse**

**Website-
Struktur**

**Besucher-
Quellen**

**Wiederver-
marktung**

Jede Stufe baut auf der vorherigen auf. Ohne Stufe 1 funktioniert Stufe 3 nicht. Das ist kein Zufall - das ist ein System.

Lassen Sie uns anfangen.

DAS SYSTEM IM ÜBERBLICK

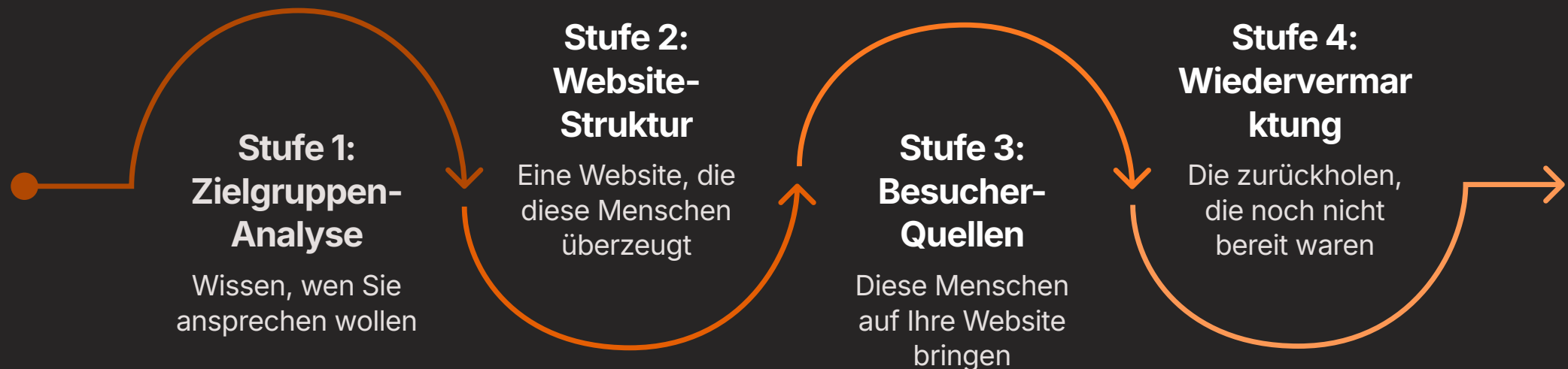
Bevor wir in die Details gehen, hier das große Bild:

Stufe 1: Zielgruppen-Analyse – Wissen, wen Sie ansprechen wollen

Stufe 2: Website-Struktur – Eine Website, die diese Menschen überzeugt

Stufe 3: Besucher-Quellen – Diese Menschen auf Ihre Website bringen

Stufe 4: Wiedervermarktung – Die zurückholen, die noch nicht bereit waren



Wichtig: Jede Stufe baut auf der vorherigen auf.

Wenn Sie Stufe 1 überspringen, funktioniert Stufe 3 nicht. Wenn Stufe 2 fehlt, verbrennen Sie Geld in Stufe 3.

Das ist kein Zufall – das ist ein System. Und Systeme funktionieren nur, wenn alle Teile zusammenarbeiten.

Lassen Sie uns jede Stufe im Detail anschauen.

STUFE 1: ZIELGRUPPEN-ANALYSE

Der Boden jeder Marketing-Strategie

Das Problem

"Wir arbeiten für Privat- und Gewerbekunden."

Das sagt jeder. Das spricht niemanden an. Wenn Sie alle ansprechen, fühlt sich niemand gemeint.

Die Folge: Sie ziehen die falschen Kunden an. Preisvergleicher. Zeitfresser. Problemfälle. Die guten Kunden – die, die zahlen, nicht verhandeln und Sie weiterempfehlen – gehen zur Konkurrenz.

Die Lösung

Sie müssen wissen, wen Sie wollen – bevor Sie irgendetwas anderes tun.

Das klingt einfach. Aber die meisten Betriebe überspringen diesen Schritt. Sie bauen eine Website, schalten Werbung, posten auf Social Media – ohne jemals klar definiert zu haben, wen sie eigentlich erreichen wollen.

Eine saubere Zielgruppen-Analyse beantwortet diese Fragen:

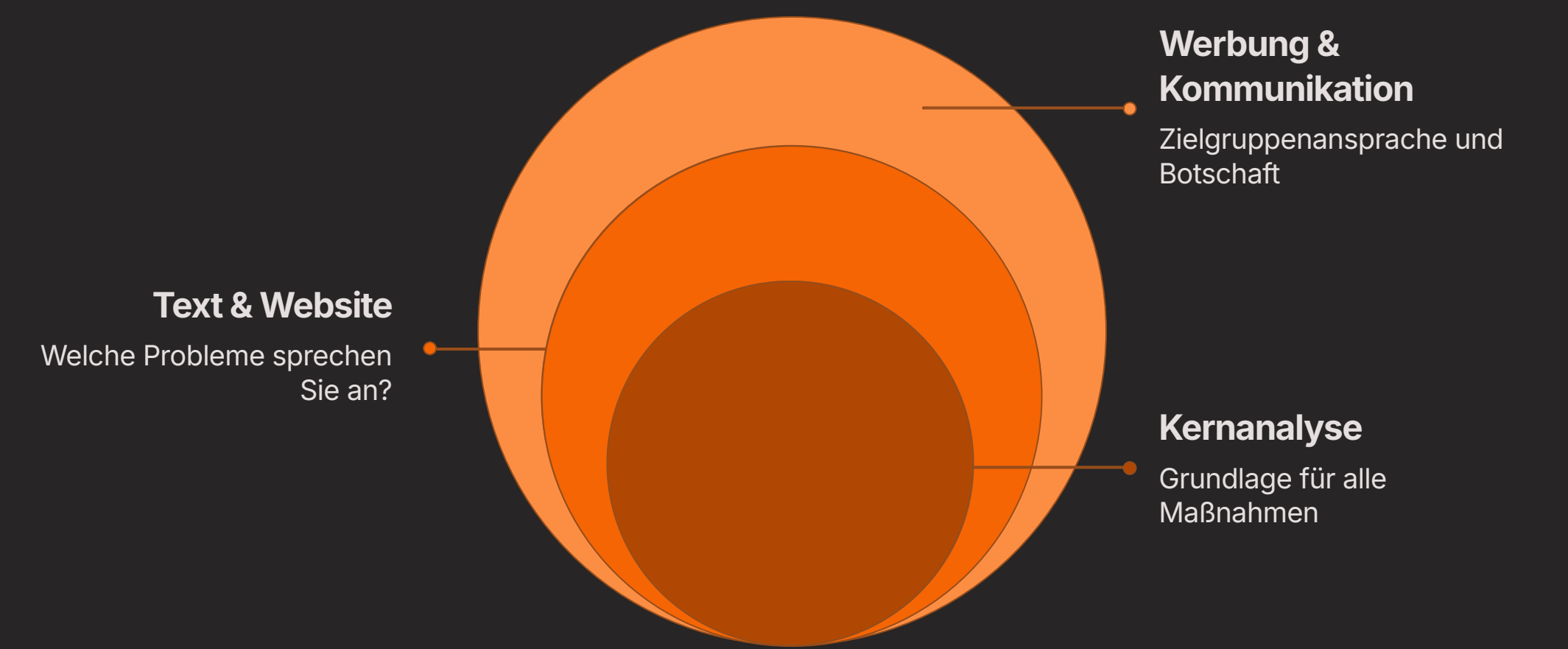
- Wer ist Ihr Wunschkunde? – Wer zahlt gut, macht keinen Stress, empfiehlt Sie weiter?
- Welches Problem hat er wirklich? – Nicht was Sie denken, sondern was ihn nachts wach hält.
- Wo sucht er nach einer Lösung? – Google? Empfehlungen? Social Media?
- Was muss er hören, um Vertrauen zu fassen? – Welche Bedenken hat er? Was überzeugt ihn?



Warum das der Boden ist

Alles, was danach kommt, hängt von dieser Analyse ab:

- Ihre Website-Texte – Was schreiben Sie? Welche Probleme sprechen Sie an?
- Ihre Werbeanzeigen – Wen sprechen Sie an? Mit welcher Botschaft?
- Ihre gesamte Kommunikation – Wie reden Sie mit potenziellen Kunden?



Ohne Zielgruppen-Analyse ist alles andere Raten.

Ohne diese Stufe

Sie werben an den falschen Menschen vorbei. Ihre Website spricht niemanden wirklich an. Geld für Marketing verpufft – und Sie wissen nicht mal, warum.

STUFE 2: WEBSITE-STRUKTUR

Besucher in Anfragen verwandeln

Das Problem

Die meisten Websites sind digitale Visitenkarten. Schönes Design, nette Bilder, alle Leistungen aufgelistet.

Aber sie verkaufen nicht.

Besucher kommen, schauen, gehen – ohne anzufragen. Ohne anzurufen. Ohne dass Sie jemals erfahren, dass sie da waren.

Die Lösung

Eine Website, die wie ein Verkaufsgespräch aufgebaut ist – nicht wie ein Lexikon.

Das bedeutet:

- **Klare Struktur** – Sie führen den Besucher Schritt für Schritt
- **Richtige Texte** – Der Kunde ist der Held, nicht Sie
- **Echte Bilder** – Keine Stockfotos, sondern Sie, Ihr Team, Ihre Projekte
- **Vertrauens-Elemente** – Bewertungen, Kundenstimmen, Zertifikate
- **Regionaler Bezug** – Zeigen, dass Sie um die Ecke sind
- **Mobil-Optimierung** – 70% kommen mit dem Handy
- **Klare Handlungsaufforderungen** – Sagen Sie dem Besucher, was er tun soll



Eine Website ohne Überzeugungskraft ist wie ein Verkäufer, der nur danebensteht und nichts sagt.

Sie können die besten Besucher der Welt auf Ihre Seite bringen – wenn die Website nicht überzeugt, fragen sie nicht an.

Ohne diese Stufe

Sie bezahlen für Besucher, die nie anfragen. Jeder Euro für Werbung ist verschwendet. Die Website ist ein Fass ohne Boden.

STUFE 3: BESUCHER-QUELLEN

Die richtigen Menschen auf Ihre Website bringen

Das Problem

Sie haben jetzt eine Zielgruppe definiert. Sie haben eine Website, die überzeugt.

Aber woher kommen die Besucher?

Die beste Website der Welt bringt nichts, wenn sie niemand sieht. Eine perfekte Website ohne Besucher ist wie ein 5-Sterne-Restaurant in einer Sackgasse ohne Schild.

Die Lösung

Es gibt drei Besucher-Quellen, die für lokale Betriebe am besten funktionieren:

1

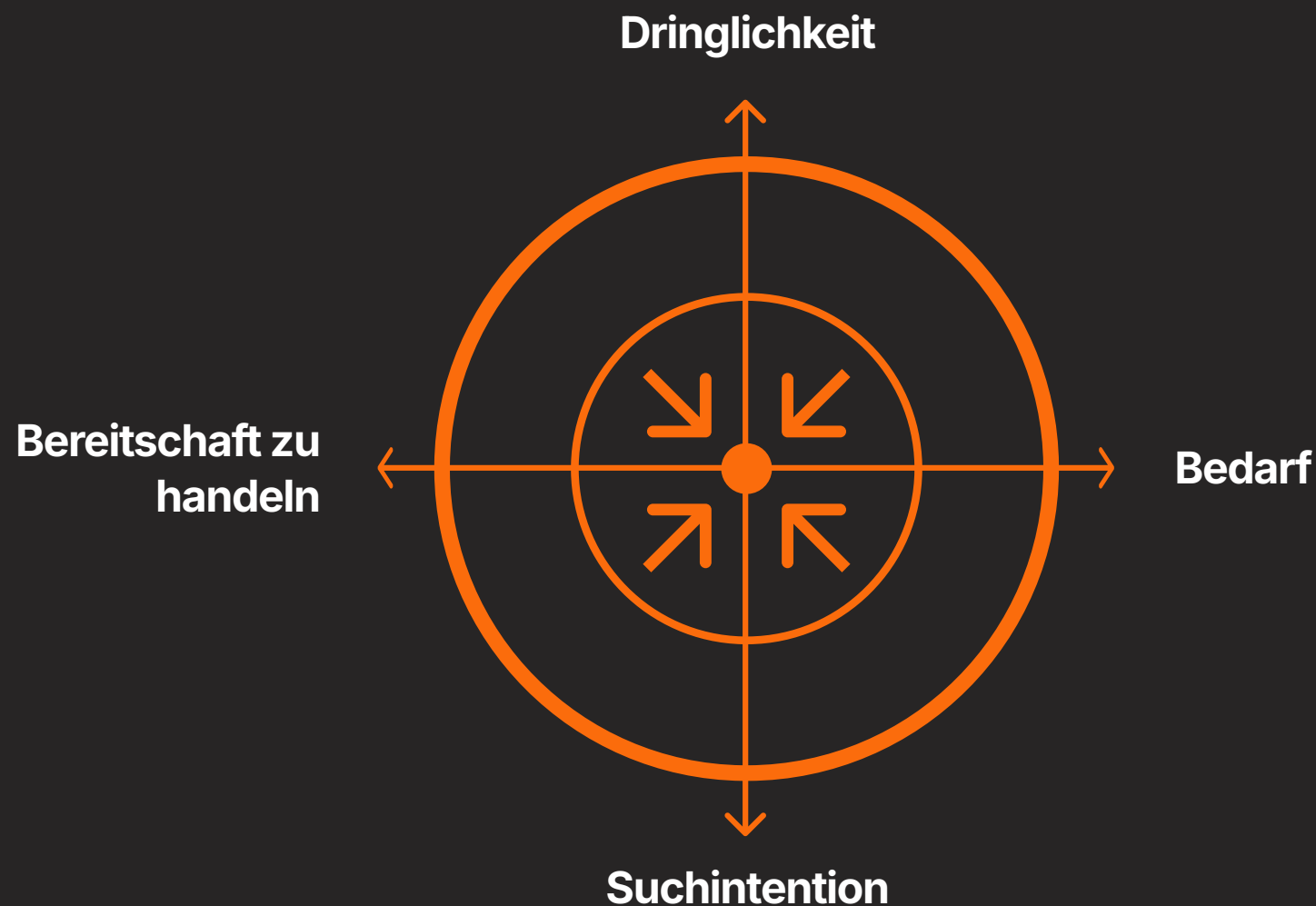
GOOGLE WERBUNG

Was ist das?

Anzeigen, die ganz oben bei Google erscheinen, wenn jemand nach Ihrer Leistung sucht. Zum Beispiel: "Elektriker Stuttgart" oder "Dachdecker in meiner Nähe".

Warum funktioniert das?

Diese Menschen suchen genau jetzt nach Ihrer Leistung. Sie haben ein Problem und wollen es lösen. Sie müssen niemanden überzeugen, dass er Sie braucht – er weiß es bereits.



Für wen geeignet?

Betriebe mit Leistungen, nach denen aktiv gesucht wird. Handwerker, Dienstleister, alles mit konkretem Bedarf.

📌 Sie zahlen nur, wenn jemand klickt – und der hatte bereits Interesse an genau dem, was Sie anbieten.

2

META ADS (FACEBOOK & INSTAGRAM)

Was ist das?

Anzeigen, die im Facebook- und Instagram-Feed erscheinen – bei Menschen, die zu Ihrer Zielgruppe passen.

Warum funktioniert das?

Sie erreichen Menschen, bevor sie aktiv suchen. Sie können Bedarf wecken, Aufmerksamkeit erzeugen, im Kopf bleiben.

Für wen geeignet?

Betriebe mit optisch ansprechenden Leistungen (Vorher/Nachher), Betriebe die Bedarf wecken wollen, oder wenn Google Ads zu teuer/umkämpft ist.

📌 Sie können genau die Menschen ansprechen, die zu Ihrem Wunschkunden passen – nach Alter, Ort, Interessen, Verhalten.

3

LOCAL SEO (GOOGLE MAPS)

Was ist das?

Ihr Google-Unternehmensprofil (früher "Google My Business") – der Eintrag, der bei lokalen Suchen auf Google Maps erscheint.

Warum funktioniert das?

Kostenlose Sichtbarkeit bei lokalen Suchanfragen. Wenn jemand "Maler in der Nähe" sucht, erscheinen Sie auf der Karte – ohne für jeden Klick zu bezahlen.

Für wen geeignet?

Jeden lokalen Betrieb. Keine Ausnahme.

📌 46% aller Google-Suchen haben lokale Absicht – und die meisten Betriebe ignorieren ihren Google-Eintrag komplett.

Welche Besucher-Quelle ist die richtige für Sie?

Die Auswahl der passenden Besucherquelle ist entscheidend und hängt stark von Ihrem individuellen Unternehmen ab. Eine **strategische Kombination** ist oft der Königsweg.



Ihr Betrieb

Art der Leistungen,
Alleinstellungsmerkmale und Geschäftstyp.



Ihre Zielgruppe

Wo Ihre Wunschkunden online aktiv sind
und nach Lösungen suchen.



Ihr Budget

Verfügbare Mittel für Marketing und
Anzeigenschaltung.

Das Wichtigste: Ohne Besucher gibt es keine Anfragen. Und die falsche Quelle zieht die falschen Besucher an, die nicht zu Ihrem Geschäft passen.

- ❏ Sie haben eine überzeugende Website – aber **niemand sieht sie**. Sie warten auf Empfehlungen und hoffen vergeblich, dass das Telefon klingelt.

4

WIEDERVERMARKTUNG

Interessenten zurückholen, die noch nicht bereit waren

Das Problem

97% der Besucher fragen beim ersten Besuch NICHT an.

Lesen Sie das nochmal: **97 von 100 Besuchern gehen wieder** – ohne Kontakt aufzunehmen. Sie haben bezahlt, dass diese Menschen auf Ihre Website kommen. Sie haben vielleicht sogar Interesse. Aber sie sind noch nicht bereit – sie wollen vergleichen, nachdenken, später entscheiden. Und dann? Weg. Für immer.

Die Lösung: Wiedervermarktung (Retargeting)

Was ist das? Anzeigen, die nur Menschen sehen, die bereits auf Ihrer Website waren.

Der Besucher war auf Ihrer Seite, hat sich umgeschaut, ist gegangen. Und danach sieht er Ihre Anzeige – auf Facebook, auf Instagram, auf anderen Websites. Immer wieder. Bis er bereit ist.



Google Wiedervermarktung

Ihre Anzeige erscheint auf anderen Websites, die Ihr Besucher danach besucht. Er liest Nachrichten – und sieht Ihre Anzeige. Er schaut ein Video – und sieht Ihre Anzeige.



Meta Ads Wiedervermarktung

Ihre Anzeige erscheint auf dem Smartphone des Besuchers. Er scrollt durch Facebook – und sieht Ihre Anzeige. Er schaut Instagram Stories – und sieht Ihre Anzeige.

Sie kennen das selbst. Sie schauen sich online Schuhe an. Sie kaufen nicht. Und plötzlich verfolgen diese Schuhe Sie überall – auf jeder Website, in jedem Feed. Das ist Wiedervermarktung. Und es funktioniert.

Warum? Weil Sie im Kopf bleiben. Weil der Interessent an Sie denkt, wenn er bereit ist. Weil Sie nicht vergessen werden.



Ohne diese Stufe verlieren Sie 97% Ihrer bezahlten Besucher – für immer. Sie zahlen einmal für den Klick, und wenn der Besucher nicht sofort anfragt, ist das Geld weg. Mit Wiedervermarktung holen Sie diese Investition zurück.

DAS GROSSE BILD

Sie kennen jetzt die 4 Stufen. Lassen Sie uns einen Schritt zurücktreten und das Gesamtbild betrachten.



Stufe 1

Sie wissen, wen Sie ansprechen.



Stufe 2

Ihre Website überzeugt diese Menschen.



Stufe 3

Sie bringen diese Menschen auf Ihre Website.



Stufe 4

Sie holen die zurück, die noch nicht bereit waren.

Das Ergebnis:

Planbare Anfragen

Jeden Monat, nicht nur wenn Empfehlungen kommen.

Unabhängigkeit

Von Empfehlungen, von teuren Portalen, vom Zufall.

Kontrolle

Über Ihren Auftragseingang, über Ihr Wachstum.

Warum die meisten scheitern

Die meisten Betriebe, die "Online-Marketing" probieren, scheitern. Nicht weil es nicht funktioniert – sondern weil sie die Stufen überspringen:

- Sie schalten Google Werbung – ohne Zielgruppen-Analyse. **Die Anzeigen sprechen niemanden an.**
- Sie kaufen Besucher – aber die Website überzeugt nicht. **Geld verbrennt.**
- Sie vergessen Wiedervermarktung – und verlieren **97% der Besucher für immer.**

Das System funktioniert nur, wenn alle 4 Stufen zusammenarbeiten.

Was andere Betriebe mit diesen Schritten erreicht haben



Stuttgarter Parkett

Das Problem:

Die Website sah nicht professionell aus und generierte keine Anfragen. Neue Kunden kamen nur über teure Vermittlungsportale – hohe Provisionen fraßen die Marge.

Die Lösung:

Website-Umbau nach dem 4-Stufen-System. Klare Struktur, überzeugende Texte, Vertrauens-Elemente. Dazu Google Ads für Parkettleger-Suchanfragen in Stuttgart.

Das Ergebnis:

50.000€ mehr Umsatz pro Monat – ohne Provisionen an Vermittlungsportale.



Schädlingsbekämpfung Käfer

Das Problem:

Neugründung ohne bestehende Kundenbasis. Die Website war online, aber niemand fand sie. Keine Besucher, keine Anfragen, kein Wachstum.

Die Lösung:

Komplettes 4-Stufen-System: Klare Zielgruppen-Definition, Website-Umbau mit Überzeugungskraft, Google Ads für sofortige Sichtbarkeit, Wiedervermarktung für maximale Ausbeute.

Das Ergebnis:

300+ Anfragen pro Monat. 200.000€ mehr Jahresumsatz.



Heid Immobilien GmbH

Das Problem:

30 Jahre Erfahrung, aber die Website spiegelte das nicht wider. Neue Kunden kamen nur über Leadportale – 750€ pro Anfrage.

Die Lösung:

Zielgruppen-Analyse: Wer sind die besten Kunden? Website-Umbau: Vertrauen aufbauen, Expertise zeigen. Besucher-Quellen: Google Ads und Local SEO.

Das Ergebnis:

Neukundenanfragen direkt über die Website – ohne 750€ Leadkosten.



Wer diesen Leitfaden erstellt hat

Luca Gloderer – Inhaber PSTUDIO

Seit 5 Jahren arbeite ich mit lokalen Betrieben an ihrer Online-Präsenz.

Was ich dabei immer wieder sehe: Es ist selten fehlendes Budget oder mangelnde Qualität, die Betriebe zurückhält. Es sind fehlendes Wissen und die falschen Ratschläge von Leuten, die lokale Betriebe nicht verstehen.

Deshalb habe ich diesen Leitfaden erstellt – um Ihnen einen klaren Fahrplan zu geben, ohne das übliche Marketing-Blabla.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Sie kennen jetzt die 4 Stufen. Sie wissen, wie das System funktioniert.

Aber die 4 Stufen sind nur der Anfang.

Eine Website, die überzeugt, ist das Fundament. Aber was bringt das beste Fundament, wenn niemand es sieht?

Die nächste Frage ist: Wie sieht das konkret für Ihren Betrieb aus?

Welche Stufen fehlen bei Ihnen? Wo verlieren Sie gerade Anfragen? Was ist der schnellste Weg zu planbaren Kunden?

Genau das zeigen wir Ihnen im Gespräch.

Sie haben zwei Möglichkeiten:

Möglichkeit 1:

Weitermachen wie bisher und hoffen, dass sich etwas ändert.

Möglichkeit 2:

In einem kostenfreien Gespräch herausfinden, was Ihr Marketing konkret zurückhält – und wie Sie einen konstanten Strom an lokalen Interessenten auf Ihre Seite bekommen.

Fordern Sie jetzt Ihre kostenfreie Marketing-Analyse an.

Wir schauen uns Ihre Situation an und zeigen Ihnen:

- Welche der 4 Stufen bei Ihnen fehlen
- Was Sie als Erstes ändern sollten
- Wie Sie lokale Kunden, die aktiv nach Ihrer Leistung suchen, auf Ihre Website bringen

Die Analyse ist kostenfrei. Das Einzige, was Sie investieren, ist Ihre Zeit.

Jetzt kostenfrei Marketing-Analyse anfordern