

Die 12-Punkte-Checkliste für deine digitale Kundengewinnungsmaschine

1. Klares Zielgruppenverständnis

Bevor du auch nur einen Cent in Werbung investierst, musst du deine Zielgruppe glasklar definieren. Wer sind deine Kunden? Was bewegt sie? Welche Probleme kannst du lösen? Nur so wirst du mit deiner Botschaft auch wirklich gehört.

2. Starkes Markenversprechen

Was macht dein Angebot einzigartig? Dein Markenversprechen sollte in einem Satz erklären, warum man gerade bei dir kaufen sollte - emotional, klar und überzeugend.

3. Professionelle Website

Deine Website ist deine digitale Visitenkarte. Sie sollte modern, mobiloptimiert und auf Conversions ausgelegt sein - mit klarer Navigation, Call-to-Actions und Vertrauen schaffenden Elementen wie Referenzen oder Siegeln.

4. Effektiver Funnel

Ein Funnel führt deine Interessenten automatisiert vom Erstkontakt bis zum Kauf. Wichtig: Nutze Landingpages, E-Mail-Strecken und gezielte CTAs, um Interesse systematisch in Umsatz zu verwandeln.

5. Starke Werbekampagnen

Egal ob Meta, Google oder TikTok - deine Kampagnen brauchen klare Botschaften, starke Visuals und präzises Targeting. Arbeite mit Split-Tests und optimiere kontinuierlich.

6. Retargeting nicht vergessen

Die meisten Besucher kaufen nicht beim ersten Besuch. Durch intelligentes Retargeting holst du sie zum richtigen Zeitpunkt zurück - mit maßgeschneiderten Angeboten und gezielten Ads.

7. Social Proof & Testimonials

Die 12-Punkte-Checkliste für deine digitale Kundengewinnungsmaschine Kundenerfahrungen sind Gold wert. Sammle aktiv Rezensionen, Video-Feedback oder Fallstudien und platziere diese sichtbar auf deiner Website und in deinen Anzeigen.

8. Conversion-Tracking & Analyse

Nur wer misst, kann verbessern. Nutze Tools wie den Meta-Pixel, Google Analytics oder Heatmaps, um zu verstehen, was funktioniert - und was nicht.

9. CRM-System & Automatisierung

Mit einem CRM behältst du den Überblick über alle Leads und Kunden. Kombiniert mit Automationen sparst du Zeit und kannst skalieren, ohne Qualität zu verlieren.

10. Verkaufspsychologie nutzen

Nutze Prinzipien wie Verknappung, soziale Bewährtheit oder Autorität, um deine Kommunikation wirksamer zu machen. Kleine Hebel - große Wirkung.

11. Follow-up-Prozesse einbauen

Viele Verkäufe entstehen erst im Nachhaken. Nutze automatisierte oder persönliche Follow-ups per Mail, Anruf oder Messenger, um Abschlüsse zu erhöhen.

12. Kontinuierlich optimieren

Der wichtigste Punkt: Dranbleiben. Kein System ist perfekt. Analysiere regelmäßig, justiere nach und bleib offen für neue Impulse und Tests.

Digitale Kundengewinnung. Ein Kreislauf, der verkauft!



Sichtbarkeit ist die neue Währung!

Wenn du Marketing heute noch nebenbei machst, bist du im falschen Spiel.
Wer nicht sichtbar ist, wird vergessen. Wer nicht investiert, verliert.

Die Realität:

Du verlierst täglich Kunden an Wettbewerber, die einfach mehr verstehen von digitalem Vertrieb.

In einem kostenlosen Erstgespräch decken wir auf:

- wo dir Umsatz entgeht
- warum deine Werbung (noch) nicht funktioniert
- und wie du ab sofort gezielt Kunden gewinnst – planbar und messbar.

Besuche unsere Website, um dir dein Erstgespräch zu sichern.
Keine Phrasen. Kein Gelaber. Nur Klartext – und eine Strategie, die verkauft.
Jetzt buchen. Marketing verstehen. Kunden gewinnen.

www.richter-group.io

Ich freue mich auf unser Gespräch!

Michael Richter