



MARKETING WORKBOOK

Erfolgreiche Website für Handwerker
So gewinnst du mehr Kunden

WILLKOMMEN!



Hallo und herzlich willkommen zu diesem Workbook! Wenn du als Handwerker darüber nachdenkst, eine Website zu erstellen, bist du hier genau richtig.

Dieses Workbook hilft dir dabei, Klarheit zu gewinnen, bevor du mit der Umsetzung startest. Schritt für Schritt führe ich dich durch die wichtigsten Überlegungen: Was möchtest du mit deiner Website erreichen? Wer ist deine Zielgruppe, und welche Probleme löst du für deine Kunden?

Mein Ziel ist es, dir zu helfen, deine Stärken klar zu formulieren und deine Wunschkunden gezielt anzusprechen. Mit diesem Workbook hast du eine solide Grundlage, um eine Website zu erstellen, die deine idealen Kunden anspricht, überzeugt und sie motiviert, bei dir anzufragen.

Gisela Plank

ÜBER MICH

GISELA PLANK



Gisela Plank, Marketing-Webdesignerin für Handwerker

MEIN ZIEL

Ich bin Gisela Plank, spezialisiert auf Webdesign und Marketing für Handwerksbetriebe. Seit vielen Jahren unterstütze ich Handwerker dabei, ihre Leistungen online sichtbar zu machen. Mein Ziel ist es, dir zu helfen, deine Kunden mit einer authentischen und klar strukturierten Website anzusprechen.

Jede Website, die ich gestalte, spiegelt deine Werte und deine Kompetenz als Handwerker wider. Ich freue mich darauf, dich auf diesem Weg zu begleiten und dir die Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen du dich überzeugend präsentieren kannst.



INHALT

- 05** Ziele der Website festlegen
 - 06** Konkurrenzanalyse
 - 07** Positionierung schärfen
 - 08** Zielgruppe festlegen
 - 09** Besondere Stärken herausarbeiten
 - 10** Kundenprobleme ausarbeiten
 - 11** Mission erstellen
 - 12** Angebot festlegen
 - 13** Checkliste
- 

SCHRITT 1

Ziele festlegen

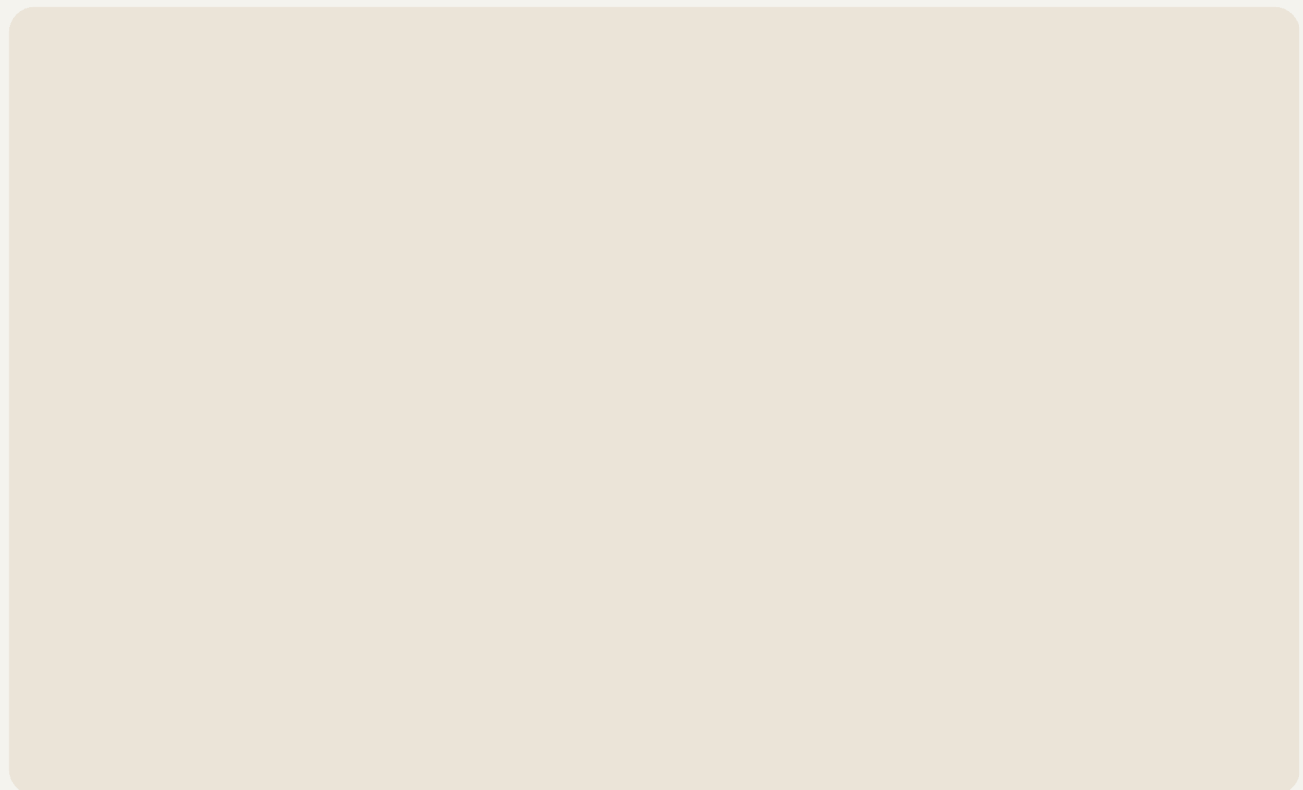
Definiere, was du mit deiner Website erreichen möchtest.

Möchtest du neue Kunden gewinnen, deine Projekte präsentieren oder einfach Informationen über deine Arbeit bereitstellen? Klare Ziele sind entscheidend, um die Website optimal zu gestalten und deine Besucher anzusprechen.

Beispiel:

Ein Tischler möchte mit seiner Website nicht nur neue Kunden gewinnen, sondern auch besondere Projekte präsentieren, um seine Qualität und Erfahrung zu zeigen.

Deine Website-Ziele



SCHRITT 2

Konkurrenzanalyse

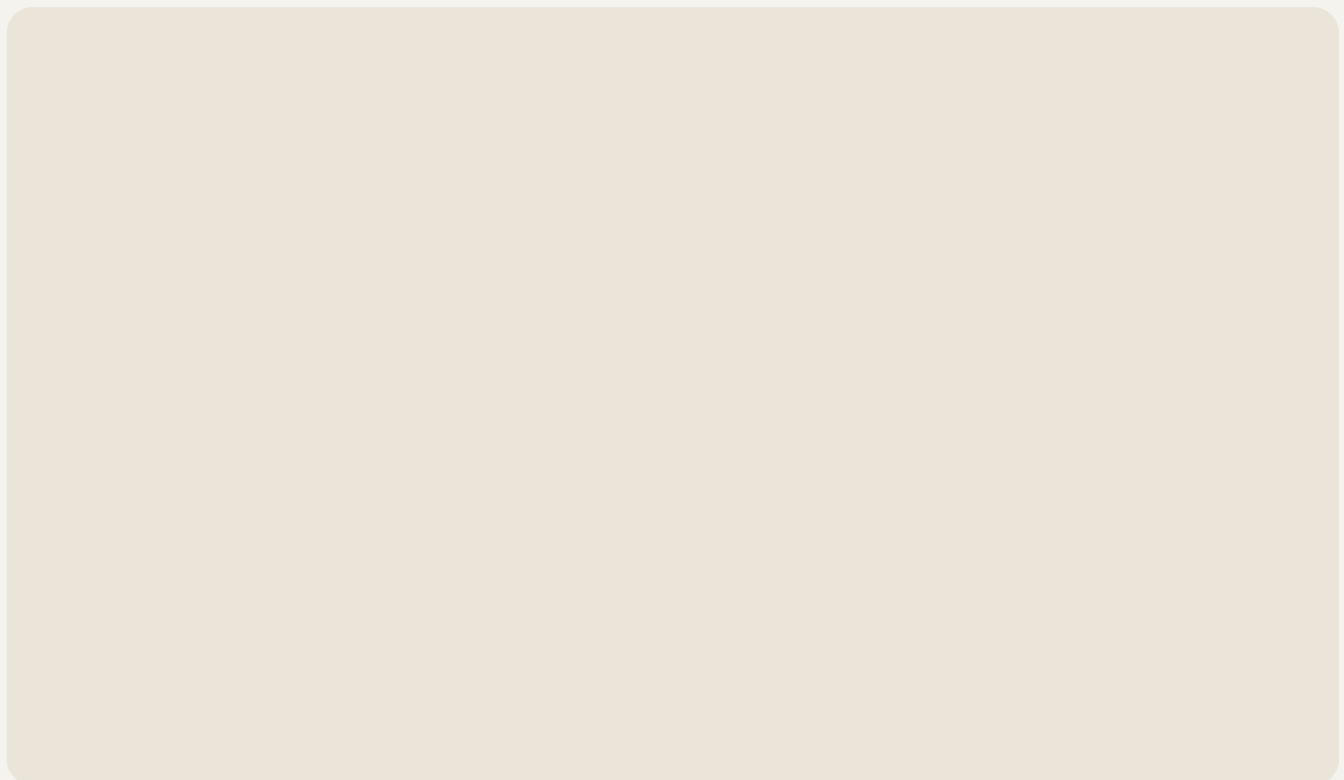
Schau dir die Websites anderer Handwerksbetriebe in deiner Region an. Was machen sie gut? Was könntest du besser machen?

Durch diese Analyse erkennst du Stärken und Schwächen und kannst dich gezielt von der Konkurrenz abheben.

Beispiel:

Ein Elektriker sieht, dass viele Mitbewerber Standardlösungen anbieten. Er entscheidet sich, seine Website auf individuelle Elektroinstallationen und persönliche Beratung auszurichten.

Deine Konkurrenzanalyse



SCHRITT 3

Positionierung

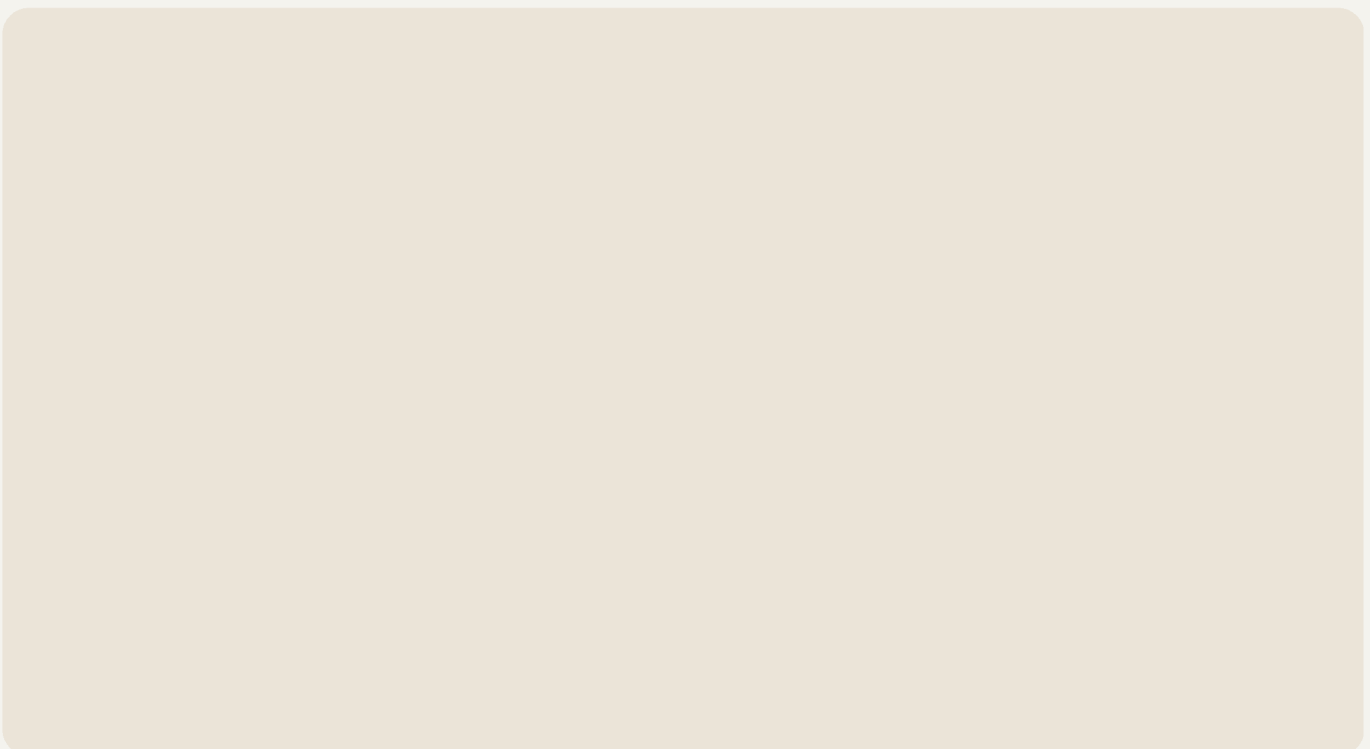
Deine Positionierung beschreibt, wie dein Unternehmen wahrgenommen werden soll. Sie ist dein Platz am Markt und zeigt, wofür du stehst.

Überlege dir, was dich besonders macht und warum Kunden gerade dich wählen sollten. Deine Positionierung sollte sofort klar machen, was dich von anderen abhebt, sei es durch deine Erfahrung, deine Spezialisierung oder deine Arbeitsweise.

Beispiel:

Ein Malermeister betont, dass er sich auf ökologische Farben und nachhaltige Materialien spezialisiert hat. So hebt er sich von anderen Malern ab.

Deine Positionierung



SCHRITT 4

Zielgruppe

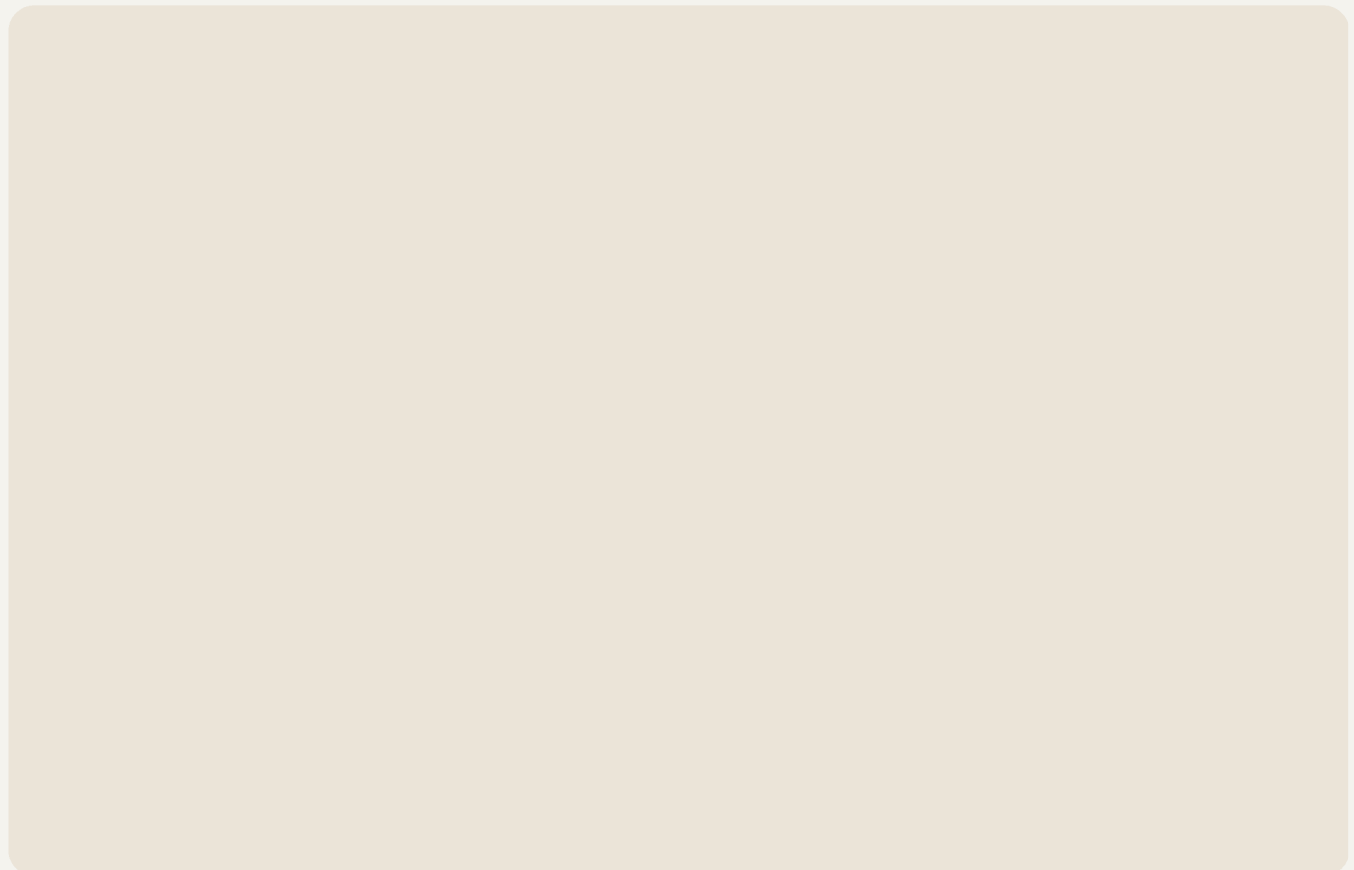
Überlege, wer deine idealen Kunden sind. Definiere genau, welche Personen oder Unternehmen von deinen Dienstleistungen profitieren.

Wenn du deine Zielgruppe gut kennst, kannst du die Inhalte auf deiner Website gezielt gestalten und sie direkt ansprechen.

Beispiel:

Ein Dachdecker richtet sich vor allem an Hausbesitzer, die in langlebige und energieeffiziente Lösungen für ihre Dächer investieren möchten.

Deine Zielgruppe



SCHRITT 5

Besondere Stärken

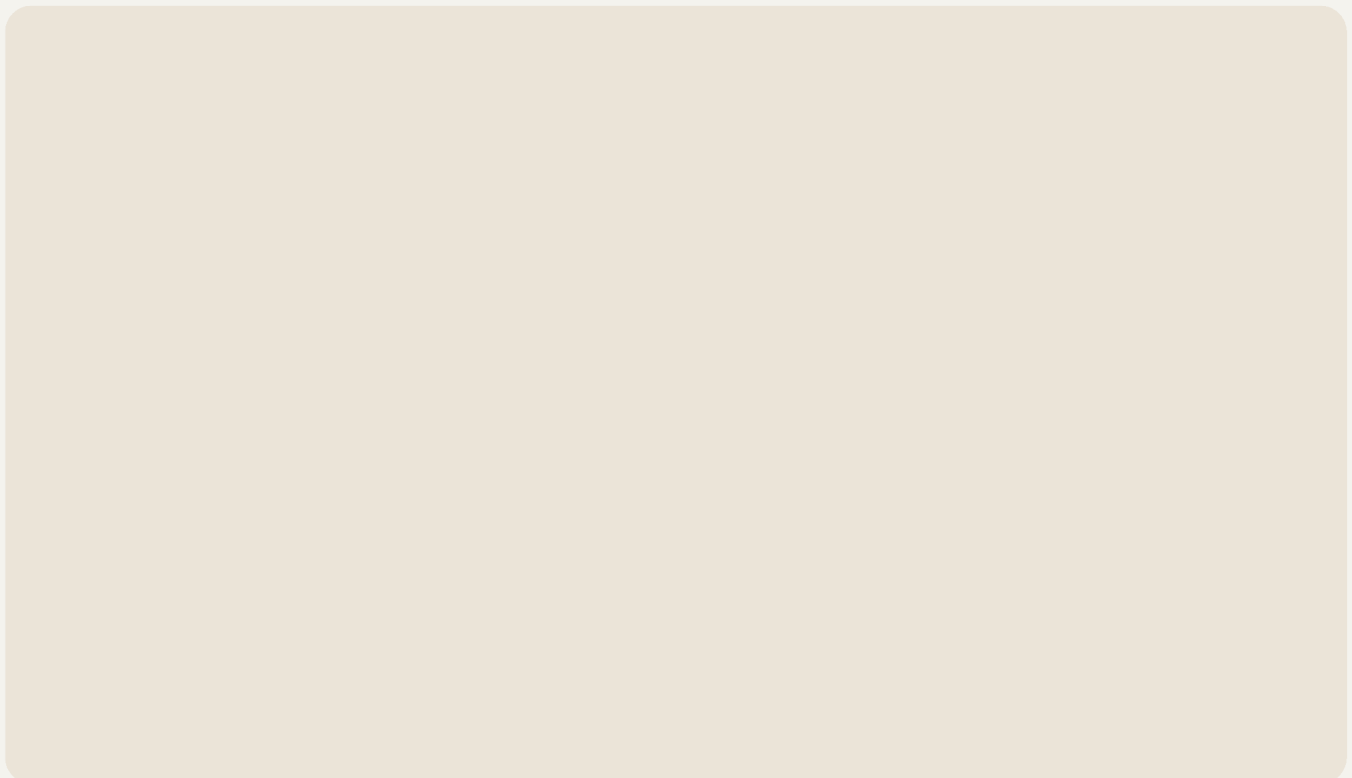
USPs (Unique Selling Points) sind deine konkreten Alleinstellungsmerkmale, also das, was dich besonders macht. Sie sind die Gründe, warum Kunden sich für dich entscheiden sollten.

Überlege dir, was dich von anderen Handwerkern unterscheidet. Deine besonderen Stärken sollten auf deiner Website klar und sichtbar sein, damit die Besucher sofort erkennen, warum sie sich für dich entscheiden sollten.

Beispiel:

Ein Installateur, der für schnelle Notdienste bekannt ist, stellt diesen Vorteil als Hauptpunkt auf seiner Website heraus.

Deine Alleinstellungsmerkmale



SCHRITT 6

Kundenprobleme

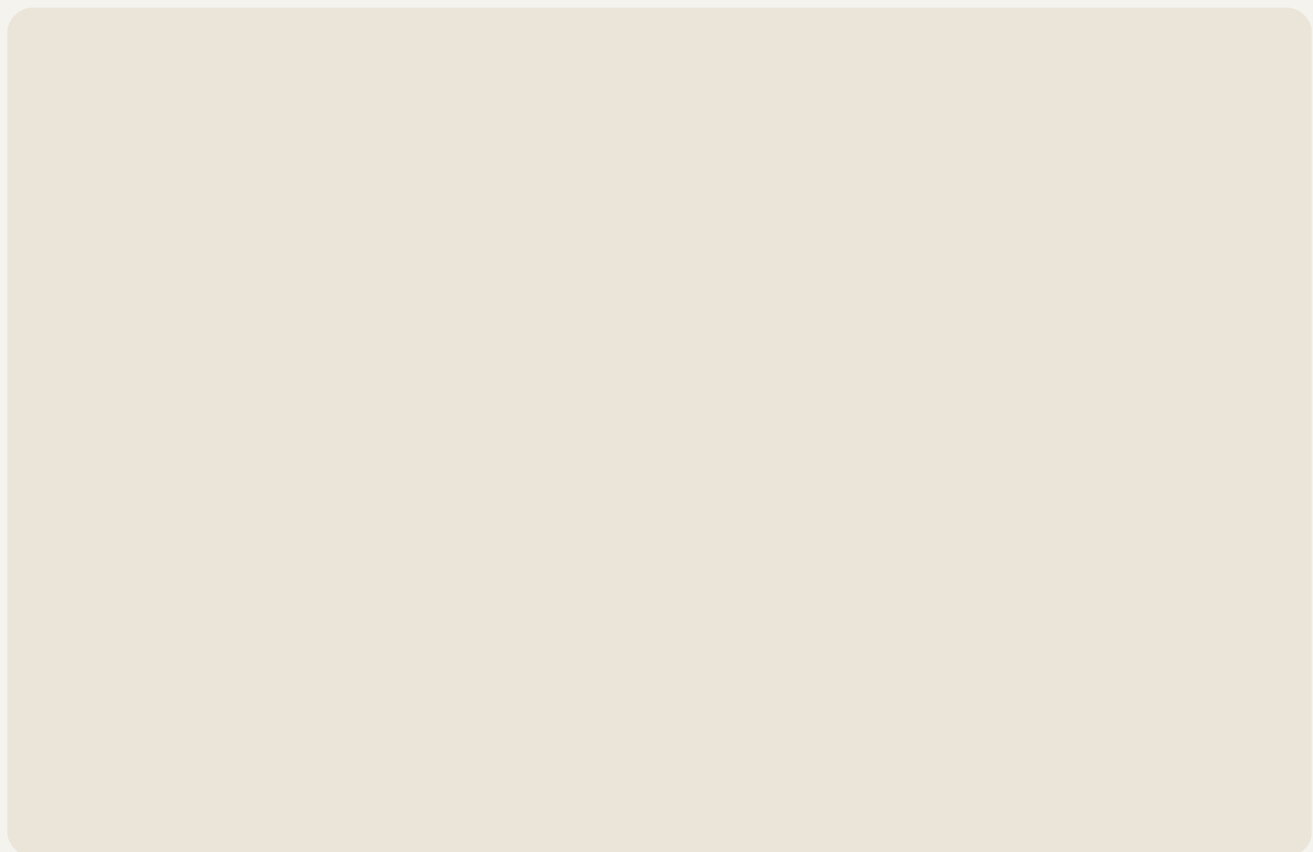
Welche Probleme oder Herausforderungen haben deine Kunden? Und wie löst du sie mit deiner Dienstleistung?

Wenn du diese Probleme direkt auf deiner Website ansprichst, baust du Vertrauen auf.

Beispiel:

Ein Tischler zeigt auf seiner Website, wie er alte Möbel restauriert, um den Wunsch seiner Kunden nach Nachhaltigkeit zu erfüllen.

Kundenprobleme



SCHRITT 7

Mission

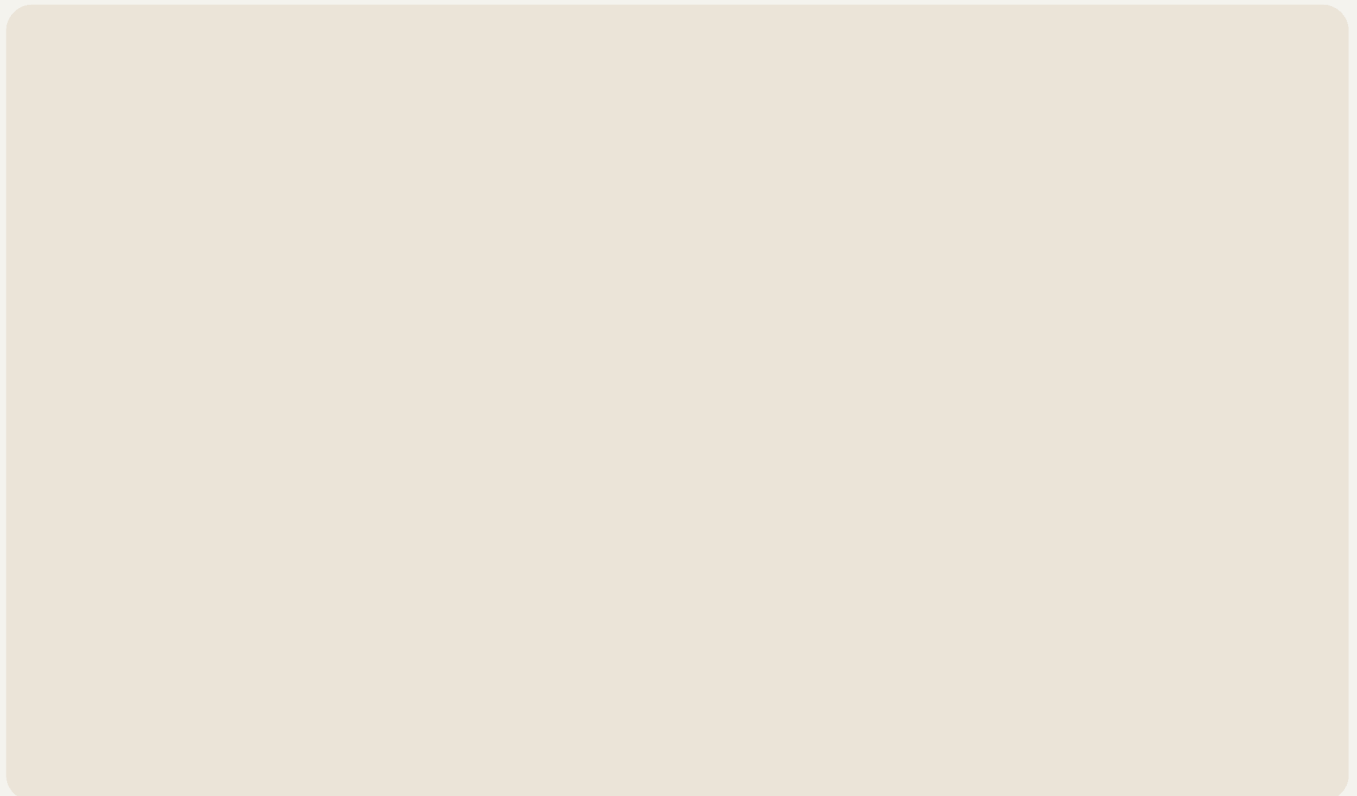
Deine Mission ist das Herzstück deines Unternehmens. Sie zeigt, wofür du stehst und welche Werte dir wichtig sind.

Mit einer klaren Mission machst du deinen Kunden deutlich, dass du nicht nur ein Handwerker bist, sondern auch eine Vision für dein Unternehmen hast.

Beispiel:

„Unsere Mission ist es, durch handwerkliche Sorgfalt langlebige Lösungen zu schaffen, die Wert und Schönheit in jedes Zuhause bringen.“

Deine Mission



SCHRITT 8

Angebot

Beschreibe auf deiner Website klar, welche Dienstleistungen du anbietest. Achte darauf, dass deine Kunden sofort erkennen, was sie bei dir bekommen können.

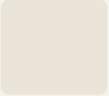
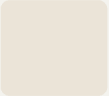
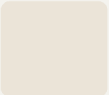
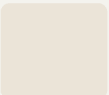
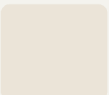
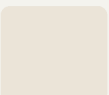
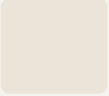


Je präziser du dein Angebot formulierst, desto einfacher wird es für deine Kunden, dich zu kontaktieren.

Beispiel:

Ein Bodenleger listet seine Dienstleistungen wie Parkettverlegung, Pflegeberatung und Sanierung von Holzfußböden auf.

Dein Angebot

Checkliste

-  Ziele der Website festlegen
 -  Konkurrenzanalyse
 -  Positionierung schärfen
 -  Zielgruppe festlegen
 -  Besondere Stärken herausarbeiten
 -  Kundenprobleme ausarbeiten
 -  Mission erstellen
 -  Angebot festlegen
- 

KUNDENSTIMMEN

”

Frau Plank hat unsere Website wunderbar gestaltet, war sehr geduldig, wenn sie auf unsere Antworten warten musste und ist immer auch sehr schnell auf unsere Wünsche eingegangen. Sie ist sehr kompetent in punkto Domaintransfer und diverser Problemen damit. Sie hat immer sehr rasch reagiert und nicht locker gelassen, bis eine Lösung da war! Vielen Dank!

Katharina Prüfert-Barbach
Weinbau Barbach & Weinrat



”

Die Zusammenarbeit mit Gisela Plank war ganz einfach. Ich wurde von Anfang an gut beraten, meine Homepage wurde sehr klar und verständlich erarbeitet und flott umgesetzt. Punkto Grafikdesign wurden meine Vorstellungen sogar noch übertroffen.

Kilian Knautz, Geschäftsführer
KK Umwelt Services

”

"Meine neue Website ist wunderschön und sehr übersichtlich geworden. Am meisten freut mich, dass schon in der ersten Woche zwei Anfragen hereingekommen sind. Gisela Plank hat mir sehr viel Arbeit abgenommen. So konnten wir rechtzeitig zu meinem Firmenjubiläum online gehen."

Engelbert Brandstätter
Eigentümer Brandstätter Fassaden



Gratuliere!



Herzlichen Glückwunsch, du hast es geschafft! 🥳 Du hast dieses Workbook durchgearbeitet und damit ein starkes Fundament für deine Website gelegt. Jetzt weißt du genau, wofür dein Handwerksbetrieb steht, was dich einzigartig macht und wen du mit deinen Leistungen ansprechen möchtest.


Dank deiner klaren Positionierung und den ausgearbeiteten Alleinstellungsmerkmalen wird es jetzt viel einfacher, überzeugende Texte für deine Website zu schreiben. Du kannst deine Stärken und Lösungen so präsentieren, dass sie deine Kunden direkt ansprechen. Mit dieser Vorbereitung wird die Umsetzung deiner Website nicht nur einfacher, sondern auch erfolgreicher. Du bist jetzt bereit, online richtig durchzustarten! 🚀

Lass uns dein Handwerksbusiness aufs nächste Level bringen!

Deine Website ist der Schlüssel zu mehr Sichtbarkeit, Kunden und Zeit. Wenn du dir Unterstützung wünschst, stehe ich dir gerne zur Seite:

- Kostenloses Beratungsgespräch: Gemeinsam besprechen wir deine Ziele und entwickeln eine Strategie, die zu dir passt.

- Verkaufstarke Website: Ich gestalte einen Webauftritt, der überzeugt, Anfragen automatisiert und Kunden gewinnt.
- Effektiver Kunden-Newsletter: Bleib mit deinen Kunden in Kontakt und baue langfristige Beziehungen auf.

 Jetzt loslegen! Vereinbare dein [kostenloses Beratungsgespräch](#) und lass uns gemeinsam dein Projekt starten.

Viel Erfolg und alles Liebe

Gisela Plank



Rechtliche Hinweise

Dieses Workbook und seine Inhalte unterliegen dem Urheberrecht. Es ist ausschließlich für deine persönliche Nutzung gedacht und darf nicht ohne die ausdrückliche Genehmigung von Gisela Plank kopiert, verbreitet oder öffentlich zugänglich gemacht werden. Alle Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Die Autorin übernimmt jedoch keine Haftung für eventuelle Fehler oder für die Nutzung der Inhalte.

Impressum:

Mag. Gisela Plank
informativ! punktgenaue kommunikation
Websites, die abheben.

WEBDESIGN, NEWSLETTER & MARKETING
+43 664 240 59 37
office@informativ.cc
www.informativ.cc