



Marketing & Sales für Gründer

- Strategien für Einzelunternehmer & Consultants in der Startphase

Dirk Gutekunst, Dachau, 28.06.2025

Warum Marketing & Sales so entscheidend sind

- Ohne Sichtbarkeit kein Wachstum
- Ohne Vertrieb kein Umsatz
- Gerade in der Anfangszeit: Alles hängt an dir
- Ziel: Vertrauen aufbauen & Kunden gewinnen – mit einfachen Mitteln



Sichtbarkeit



Vertrieb



Vertrauen



Herausforderungen für Gründer

- Kein Team, kein Budget, wenig Zeit
 - Viele Aufgaben – wenig Fokus auf Vertrieb
 - Unklarheit über die Zielgruppe oder Positionierung
- Viele gute Angebote scheitern an mangelnder Sichtbarkeit



Budget



Zeit



Zielgruppe

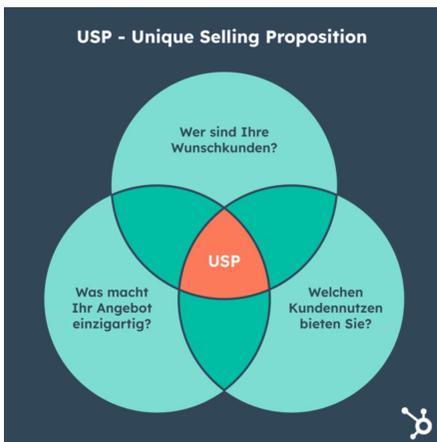


Zielgruppe & Positionierung

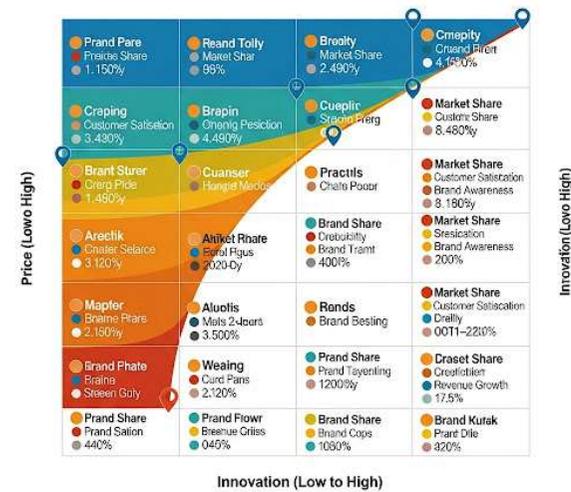
Die Basis: Verstehen, wer dein Kunde ist



- Wer genau ist dein Wunschkunde?
- Welche Probleme hat er/sie?
- Was unterscheidet dich vom Wettbewerb?



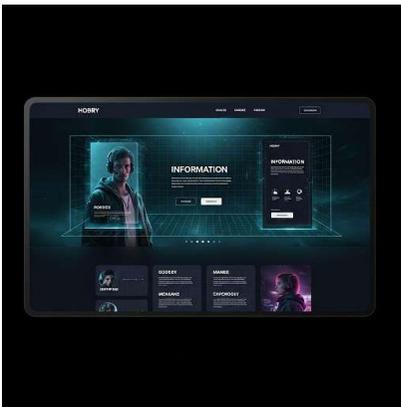
Market Positioning



Personal Branding & Sichtbarkeit

Du bist die Marke

- Klare Website mit Angebot
- LinkedIn: aktiv, professionell, relevant
- Content ist Vertrauen: Artikel, Posts, Erfahrungsberichte



Webseite



LinkedIn



Content



Sarah Jones
Marketing Manager
Innovate Solutions



Excited to share that we've just launchedew campaign for our latest product, "Project Spark! initiative Thigative a all about leverazing cutting-edge AI to revolutionize the curstomer experience. I'm trilled to leading the marketing for the exciturs. #AI #Marketing #innovatich #PrductLaunch #CustomerExperience



Dirk Gutekunst - AktivSenioren

Content-Marketing & Expertenstatus

- Probleme der Zielgruppe ansprechen
- Lead Magneten: Mini-Guides, Webinare, Checklisten
- Reichweite durch Mehrwert (E-Books, Freebies)



Leadmanagement



Reichweite



Blog

iBook

**Der digitale Marketing-Booster 2025:
7 Geheimnisse, die kleine Unternehmen groß machen –
Mehr Kunden, mehr Umsatz,
ohne teure Agenturen.**

Ihr Fahrplan zum Online-Erfolg: Praktische
Praktische Strategien für KMU, Selbständige und Start-ups.



Netzwerk & Empfehlungen

Das erste Sales-Team: Dein Netzwerk

- Empfehlungen sind der beste Einstieg
- Früh um Testimonials bitten
- Netzwerk aktiv pflegen (online & offline)
z.B. Empfehlungen auf LinkedIn aktiv einholen



Empfehlung



Testimonials



Netzwerk



Vertriebsstrategien Verkauf ohne „Hard Selling“

- Outbound (Direktanspache):
 - LinkedIn, E-Mail, Telefon
 - klarer Pitch
 - Follow-up ist Pflicht
- Inbound (Gefunden werden):
 - SEO (Search Engine Optimization)
 - Website
 - Content – Vertrauen durch Inhalte
- Vertrauen durch Inhalte



Outbound



Inbound



Verkaufpsychologie & Gesprächsführung

Verkaufen heißt: Verstehen

- Fragen stellen statt pitchen
- Nutzen statt Features verkaufen
- Typische Einwände vorhersehen und vorbereiten



Fragen



Nutzen



Einwände



Tools & Helferlein

- CRM: HubSpot Free, Zoho
- Terminbuchung: Calendly
- E-Mail-Marketing: MailerLite, Brevo
- Design: Canva



mailer lite



CRM



Termin



Design



Häufige Fehler

- Keine klare Zielgruppe
- Marketing ohne Strategie
- Angst vor dem Verkaufen
- Fehlende Messung (keine KPIs)

⚠ *Tipp: Setze dir 1-2 Vertriebsziele pro Woche*



Zielgruppe



Strategie



KPI's



Erfolgsfaktoren

Was erfolgreiche Gründer anders machen

- Dranbleiben, statt alles perfekt machen
- Routinen für Marketing & Sales
- Kundenfeedback integrieren

 *Vertrauen wächst mit jedem Schritt, den du gehst.*



Routine



Feedback



Wachstum





ERFOLGREICHES UNTERNEHMEN



Starte jetzt – einfach & konkret

- Definiere deine Zielgruppe
- Erstelle ein einfaches Angebot
- Nimm dir 30 Min./Tag für Sichtbarkeit & Verkauf

⚠ *Handout mit Checkliste anbieten?*



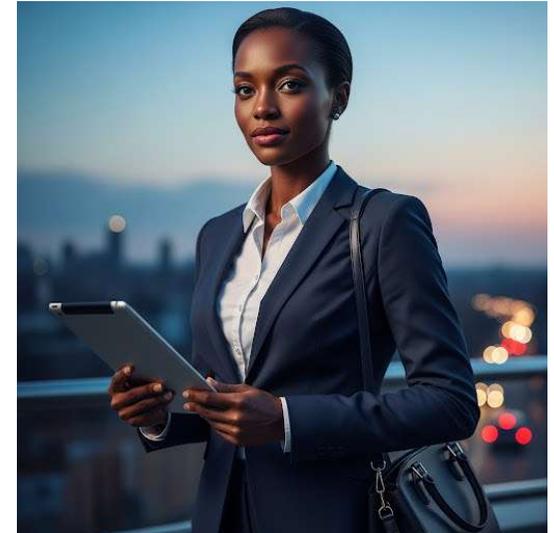
Angebot



Sichtbarkeit



Handouts





Lassen Sie uns...

Gemeinsam
Zukunft schaffen.

 **AktivSenioren**