

# ICH MÖCHTE MEIN MARKETING OPTIMIEREN & MEHR KUNDEN GEWINNEN

1

WEIßT DU, WIE MARKETING FUNKTIONIERT?

**EMPFEHLUNG**  
Mache Dir klar, dass Marketing ein Teilaspekt eines erfolgreichen Unternehmens ist, aber nicht der Schlüssel.

„Wie Marketing wirklich funktioniert“

2

KENNST DU DEINEN WUNSCHKUNDEN?

**EMPFEHLUNG**  
Beschäftige Dich neugierig und intensiv mit Deinem Wunschkunden.

• Google „Kundenavatar“.  
• Tausche Dich mit Deinen Kunden aus.

„Ein attraktives Angebot entwickeln - Mein Wunschkunde“

3

IST DEIN ANGEBOT SPANNEND FÜR DEINEN WUNSCHKUNDEN?

**EMPFEHLUNG**  
Entwickle ein Angebot, das den Nerv Deiner Kunden trifft.

„Ein attraktives Angebot entwickeln - Mein Wunschkunde“

4

BRINGST DU DEIN ANGEBOT IN EINEM GUTEN TEXT AUF DEN PUNKT?

**EMPFEHLUNG**  
• Stelle den Nutzen heraus.  
• Beschreibe, welche Lösung der Kunde erreichen wird.

• Hole Dir Feedback zu Deinen Texten ein.

„Gute Texte für die eigenen Angebote schreiben“

5

KENNST DU DIE MARKETING-WEGE, DIE IN DER HUNDEBRANCHE FUNKTIONIEREN?

**EMPFEHLUNG**  
• Schreibe Dir auf, welche Maßnahmen es gibt.  
• Evaluiere kritisch, welche davon in unserer Branche funktionieren.

• Tausche Dich mit anderen Hundeunternehmern aus.

„Dein Must Have-Marketing“   
„Regionales Marketing“   
„Online-Marketing“

6

HAST DU FÜR DICH KLAR, WELCHE DU DAVON GERNE NUTZEN MÖCHTEST?

**EMPFEHLUNG**  
Entwickle Deinen ganz persönlichen Marketing-Mix.

• Lass Dich coachen.

„Dein Must Have-Marketing“   
„Regionales Marketing“   
„Online-Marketing“

7

MACHST DU EHER OFFLINE- ODER ONLINE-MARKETING?

Offline      Online

8

HAST DU IN DEINEM MARKETING ETWAS SPANNENDES ZU SAGEN?

**EMPFEHLUNG**  
Erarbeite Inhalte, die Deine Zielgruppe interessieren.

„Dein Redaktionsplan: Die Inhalte für Dein Marketing“

Wiederhole Schritt 2

• Hole Dir Feedback von außen zu Deinem Marketing.

9

HAST DU EIN LEBENDIGES NETZWERK IN DEINER REGION?

**EMPFEHLUNG**  
Baue unbedingt Dein Netzwerk zu anderen Hundeunternehmern und zu Selbstständigen aus.

• Sprich mit erfahrenen Hundeunternehmern darüber, wie wichtig ein Netzwerk für den Erfolg ihrer Selbstständigkeit ist.

„Kooperationen für Hundeunternehmer“

10

HAST DU EINEN PROFESSIONELLEN (!) FLYER, DER DEN LESER ZU EINER HANDLUNG AUFRUFT?

**EMPFEHLUNG**  
• Lerne, was einen richtig guten Flyer ausmacht.  
• Lass Dir einen Flyer von einem Profi erstellen.

• Tausche Dich mit anderen Hundeunternehmern aus.

„Ein richtig guter Flyer“

11

HAST DU AUSGESUCHTE KOOPERATIONSPARTNER, UM BESONDERE ANGEBOTE UND/ODER MARKETING-AKTIONEN UMZUSETZEN?

**EMPFEHLUNG**  
Evaluere für Dich, ob das eine interessante Option ist - und dann handle.

„Kooperationen für Hundeunternehmer“

12

MÖCHTEST DU WIRKLICH, DASS DEINE ANGEBOTE GEBUCHT WERDEN?

**EMPFEHLUNG**  
Mach Dir klar, ob Du wirklich hinter Deinen Angeboten stehst und ob sich Dein Unternehmen weiterentwickeln soll.

„Mit Ängsten und Sorgen in der Selbstständigkeit umgehen“

13

MACHST DU EINEN VERDAMMT GUTEN JOB?

**EMPFEHLUNG**  
• Mach Dir klar, welchen Wert Du in die Welt bringst.  
• Arbeite an Deinem Selbstwertgefühl.

„Dein Alleinstellungsmerkmal - was Dich besonders macht“

...UND HAST TROTZDEM ZU WENIG KUNDEN?

LASS UNS REDEN! ;-)



www.hundeunternehmer-club.de