



pokrenibiznis.de

LEITFADEN FÜR EINEN SICHEREN START 10/10

Die ersten echten Kunden gewinnen

Angebot, Vertrauen und Werbung zu einem messbaren Vertriebsweg verbinden.

DAS SOLLTEN SIE VERSTEHEN

Die richtige Entscheidung vor dem nächsten Schritt

01**Wer hat das Problem und entscheidet über den Auftrag?****02****Welches Ergebnis versprechen Sie konkret?****03****Welche Beweise schaffen Vertrauen?****04****Welcher Kanal liefert Anfragen statt nur Reichweite?**

WAS WIR FÜR SIE PRÜFEN

Aus Fragen wird ein klarer, belastbarer Fahrplan

01**Zielgruppe, Kaufmotiv und regionale Nachfrage****02****Angebot, Preislogik und klare Handlungsaufforderung****03****Website, Google-Profil und Referenzen****04****Werbekanäle, Anfragequalität und Abschlussquote**

WAS SIE DURCH UNSEREN PROZESS ERHALTEN

Ein konkretes Ergebnis statt offener Baustellen

01**klare Positionierung in einem Satz****02****professioneller Kontakt- und Angebotsweg****03****Werbeplan mit Prioritäten und Budget****04****Messsystem für Anfragen, Angebote und Abschlüsse**

VORBEREITUNG AUF DAS ERSTGESPRÄCH

Diese Angaben helfen uns, schneller präzise zu werden

01**Ihre drei wichtigsten Leistungen****02****Wunschkunden und Region****03****vorhandene Website und Profile****04****monatliches Werbebudget**

Sie müssen nicht alles selbst lösen. Die Angaben dienen dazu, Zuständigkeiten, Risiken und die sinnvolle Reihenfolge zu klären.

Persönlichen Fahrplan anfragen →

OFFIZIELLE AUSGANGSPUNKTE

BMWK Marketing

www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Gruendungswissen/Marketing/inhalt

Dieser Leitfaden informiert allgemein und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung im Einzelfall. Steuerberatung erbringt Steuerberater Turan-Wegner. Administrative und buchhalterische Leistungen übernimmt Clever Accounting im gesetzlich zulässigen Rahmen.