

Markus Becker

MEISTERHAFTES MARKETING

EFFEKTIVE STRATEGIEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Von Null auf Erfolg: Wachstum und Kundenakquise
für absolute Beginner



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind
im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

1. Auflage August 2023

Copyright © 2023 by Ebozon Verlag
ein Unternehmen der CONDURIS UG (haftungsbeschränkt)

www.ebozon-verlag.com

Alle Rechte vorbehalten.

Covergestaltung: media designer 24

Coverfoto: pixabay.com

Layout/Satz/Konvertierung: Ebozon Verlag

ISBN 978-3-95963-824-1 (PDF)

ISBN 978-3-95963-823-4 (ePUB / Mobipocket)

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors/Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Veröffentlichung, Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Unbefugte Nutzungen, wie etwa Vervielfältigung, Verbreitung, Speicherung oder Übertragung, können zivil- oder strafrechtlich verfolgt werden.

Über das Buch

Entdecken Sie das Buch "Meisterhaftes Marketing: Effektive Strategien für Handwerksbetriebe" - Ihr Weg zu erfolgreichem Marketing!

Sie sind ein Handwerksunternehmen und wollen Ihre Marketingstrategie auf das nächste Level heben? Dann ist dieses Buch Ihr unverzichtbarer Begleiter! Tauchen Sie ein in einen umfassenden Leitfaden, der Ihnen zeigt, wie Sie eine effektive Marketingstrategie entwickeln und erfolgreich umsetzen.

Das Buch bietet einen strukturierten Ansatz, der speziell auf die Bedürfnisse von Handwerksbetrieben zugeschnitten ist. Von der gründlichen Situationsanalyse über die präzise Zielsetzung bis hin zur erfolversprechenden Zielgruppenidentifikation - alle wesentlichen Schritte eines erfolgreichen Marketingplans werden anschaulich erklärt.

Der besondere Fokus liegt auf praxisnaher Anwendung und leicht nachvollziehbaren Konzepten. Kein Fachjargon oder komplexe Theorien! Stattdessen finden Sie praxisorientierte Beispiele und leicht umsetzbare Tipps, die Ihnen den Einstieg ins Marketing erleichtern.

Nicht nur für Marketingexperten, sondern gerade für Anfänger im Marketing ist dieses Buch perfekt geeignet. Es begleitet Sie Schritt für Schritt, um Ihre Marketingstrategie zum Erfolg zu führen.

Aber das ist noch nicht alles! Wir wissen, dass Ressourcen und Budgets in Handwerksbetrieben oft begrenzt sind. Deshalb zeigen wir Ihnen, wie Sie auch mit bescheidenen Mitteln eine starke Marktposition erreichen können. Sie werden erstaunt sein, wie viel Sie mit kreativen Ideen erreichen können!

Das Buch ist gespickt mit inspirierenden Beispielen erfolgreicher Handwerksbetriebe, die beweisen, dass eine intelligente Marketingstrategie den entscheidenden Unterschied machen kann.

Also, worauf warten Sie noch? Entdecken Sie "Meisterhaftes Marketing: Effektive Strategien für Handwerksbetriebe" und revolutionieren Sie Ihre Marketingaktivitäten! Bringen Sie Ihr Unternehmen auf die Überholspur und sichern Sie sich Ihren Platz an der Spitze der Konkurrenz.

Starten Sie noch heute Ihren Weg zu erfolgreichem Marketing - Ihr Erfolg wartet auf Sie!

Über den Autor

Markus Becker ist COO einer fundierten Consulting Company und teilt sein fundiertes Wissen aus langjähriger Erfahrung in der Unternehmensberatung in Ratgebern. Seine Hingabe gilt der Wirtschaft und dem Marketing. Als Autor vermittelt er praxisnahe Einblicke und Lösungsansätze für unternehmerische Herausforderungen.

Markus Becker

MEISTERHAFTES MARKETING
EFFEKTIVE STRATEGIEN FÜR
HANDWERKSBETRIEBE

Von Null auf Erfolg: Wachstum und Kundenakquise
für absolute Beginner

Ebozon Verlag

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort.....	9
Marketingplan für Handwerksbetriebe.....	11
Punkt 1: Situationsanalyse.....	15
Beispiel 1: Elektroinstallationsfirma.....	16
Beispiel 2: Schreinerei.....	17
Punkt 2: Zielsetzung.....	18
Beispiel 1: Zielsetzung für eine Autowerkstatt.....	19
Beispiel 2: Zielsetzung für einen Friseursalon.....	19
Punkt 3: Zielgruppenidentifikation.....	20
Beispiel 1: Zielgruppenidentifikation für einen Tischlereibetrieb.....	21
Beispiel 2: Zielgruppenidentifikation für einen Sanitärinstallationsbetrieb.....	22
Punkt 4: Markenbildung.....	23
Beispiel 1: Markenbildung für einen Malerbetrieb.....	24
Beispiel 2: Markenbildung für einen.....	25
Schreinerbetrieb.....	25
Punkt 5: Online-Präsenz.....	27
Beispiel 1: Online-Präsenz für eine Gartenbaufirma.....	29
Beispiel 2: Online-Präsenz für einen Elektrikerbetrieb.....	30
Punkt 6: Content-Marketing.....	32
Beispiel 1: Content-Marketing für einen Schreinerbetrieb.....	33
Beispiel 2: Content-Marketing für einen Fliesenlegerbetrieb.....	34

Punkt 7: Social-Media-Marketing.....	35
Beispiel 1: Social-Media-Marketing für einen Malerbetrieb.....	36
Beispiel 2: Social-Media-Marketing für einen Elektrikerbetrieb.....	37
Punkt 8: Lokales Marketing.....	38
Beispiel 1: Lokales Marketing für eine Schreinerei.....	39
Beispiel 2: Lokales Marketing für einen Sanitärinstallationsbetrieb.....	40
Punkt 9: Kundenbewertungen und Referenzen.....	41
Beispiel 1: Kundenbewertungen für einen Gartenbaubetrieb.....	42
Beispiel 2: Kundenbewertungen für einen Elektrikerbetrieb.....	43
Punkt 10: Offline-Marketing.....	44
Beispiel 1: Offline-Marketing für einen Malerbetrieb.....	45
Beispiel 2: Offline-Marketing für einen Tischlereibetrieb.....	46
Punkt 11: Networking.....	47
Beispiel 1: Networking für einen Gartenbaubetrieb.....	48
Beispiel 2: Networking für einen Elektrikerbetrieb.....	49
Punkt 12: Kundenservice.....	50
Beispiel 1: Kundenservice für einen Sanitärinstallationsbetrieb.....	51
Beispiel 2: Kundenservice für einen Schreinerbetrieb.....	52
Punkt 13: Budgetplanung.....	53
Beispiel 1: Budgetplanung für einen Gartenbaubetrieb.....	54
Beispiel 2: Budgetplanung für einen Elektrikerbetrieb.....	55
Punkt 14: Zeitplan.....	56
Beispiel 1: Zeitplan für einen Malerbetrieb bei einem Renovierungsprojekt.....	57

Beispiel 2: Zeitplan für einen Elektrikerbetrieb bei einem Elektroinstallationprojekt.....	58
Punkt 15: Erfolgsmessung.....	59
Beispiel 1: Erfolgsmessung für einen Gartenbaubetrieb.....	60
Beispiel 2: Erfolgsmessung für einen Schreinerbetrieb.....	61
Punkt 16: Kontinuierliche Anpassung.....	62
Beispiel 1: Kontinuierliche Anpassung des Marketingplans.....	63
Beispiel 2: Kontinuierliche Anpassung des Kundenservice.....	64
Nachwort.....	65

VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen diesen Marketingplan speziell für Handwerksbetriebe präsentieren zu dürfen. In der heutigen wettbewerbsintensiven Geschäftswelt ist es von entscheidender Bedeutung, dass Handwerksunternehmen ihre Marketingstrategien gezielt gestalten, um ihre Zielgruppen zu erreichen und langfristigen Erfolg zu sichern.

Dieser umfassende Marketingplan umfasst 16 wichtige Schritte, die Ihnen dabei helfen werden, Ihr Handwerksunternehmen erfolgreich zu vermarkten. Von der gründlichen Situationsanalyse über die Zielsetzung bis hin zur kontinuierlichen Anpassung, werden Sie wertvolle Einblicke erhalten, wie Sie Ihr Unternehmen optimal positionieren und Ihre Marktposition stärken können.

Ich hoffe, dass dieser Marketingplan Ihnen als wertvolle Orientierungshilfe dient und Sie dabei unterstützt, Ihr Handwerksunternehmen erfolgreich zu vermarkten. Bitte beachten Sie, dass dieser Plan als Leitfaden dient und je nach individuellen Gegebenheiten Ihres Unternehmens angepasst werden sollte.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg auf Ihrem Weg zu einer erfolgreichen und florierenden Zukunft!

Ergänzung:

Ich möchte auch erwähnen, dass bei der Ausarbeitung dieses Buches die CUBRIC Beratung eine bedeutende Rolle gespielt hat. Die CUBRIC Beratung ist eine spezialisierte Unternehmens- & Wirtschaftsberatung aus München, die ihr umfangreiches Fachwissen und ihre langjährige Erfahrung in das Projekt eingebracht hat.

Dank der wertvollen Beiträge und Ratschläge der CUBRIC Beratung konnten wir sicherstellen, dass dieser Marketingplan für Handwerksbetriebe nicht nur fundiert und praxisorientiert ist, sondern auch den spezifischen Bedürfnissen und Herausforderungen des Handwerkssektors gerecht wird.

Ihr Engagement hat dazu beigetragen, dass dieser Leitfaden eine wertvolle Ressource für Handwerksunternehmen geworden ist, die ihre Marketingaktivitäten optimieren und langfristigen Erfolg erzielen möchten.

Ein herzliches Dankeschön an die CUBRIC Beratung für ihre wertvolle Unterstützung bei der Erstellung dieses Buches!

Ihr

Markus Becker