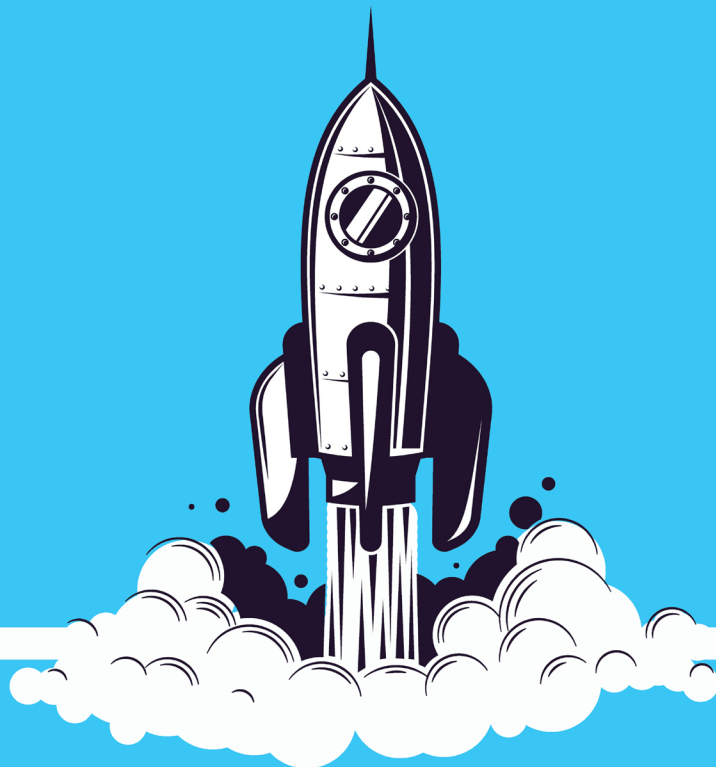


*Anja Niekerken*

*In 7 Schritten*

von unbekannt zu  
**ausgebucht**

*Wie Du ohne großes Budget  
regelmäßig neue Kund\*innen gewinnst  
und Deine Umsätze steigerst*





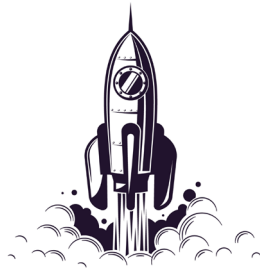
*Wichtig!*

# Marketing ist Dein Freund!

Marketing und vor allem Online-Marketing ist für viele Menschen immer noch ein rotes Tuch bzw. unglaublich unangenehm. Aber:

## Keine Panik!

Es ist nicht schwer und gar nicht so unangenehm, wie Du vielleicht denkst. Alles was Du brauchst, sind das richtige Mindset und ein paar Basics auf denen Du gezielt aufbauen kannst.

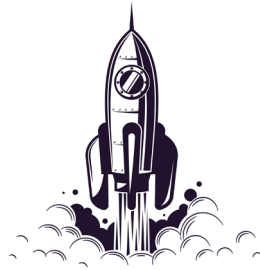


*Wichtig!*

# Fetter Disclaimer

Ja, die in diesem Miniworkbook vorgestellten Techniken funktionieren. Und jetzt kommt das fette „Aber“ ... Aber es besteht leider keine Erfolgsgarantie. Manchmal kann man alles richtig machen und es funktioniert trotzdem nicht. Und manchmal macht man alles falsch und es läuft ...

Auch wenn viel mehr geht als die meisten Coaches, Expert\*innen & Soloselbstständige denken: Es gibt keine Erfolgsgarantie. Alle Bücher, Broschüren und Kurse, die etwas anderes behaupten, sind nicht 100 % ehrlich. Trotzdem lohnt sich ein Versuch und eine Weile durchzuhalten. Denn auch ohne öffentlichen Megahype kann man ganz ordentlich von der eigenen Expertise leben. Wenn man weiß, wie es geht ;)



## *1. Schritt*

# Dein Marketing-Mindset

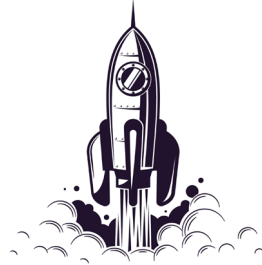
Viele Menschen erleben Marketing bzw. Werbung als laut, schrill, nervig und vor allem unangenehm. Das ist auch durchaus nachvollziehbar, denn sie schauen eben nur bewusst auf Werbung, die genauso ist. Und dann setzen sie das Ganze mit Marketing gleich. Aber: Werbung bzw. Marketing informiert ja auch über Dinge, die Dich interessieren. Und Marketing kann jede Menge kostenlosen Mehrwert bieten (Spoiler-Alarm: Dieses Workbook ist ja auch Marketing. Aber eben mit Mehrwert!).

Denk dran: Nervige Fernsehwerbung oder lästige Social-Media-Spots sind KEIN Marketing! Das sind nur einzelne Maßnahmen mit einer ganz bestimmten Strategie dahinter (Noch mal Spoiler-Alarm: Deine Strategie darf anders sein).









## *2. Schritt*

# Definiere Deine Zielgruppe

Wer sind Deine Kund\*innen? Sind es eher Männer, Frauen, Binäre oder alle Geschlechter? Welche Probleme löst Du für Deine Zielgruppe? Mit welcher Kernfrage kommt Deine Zielgruppe zu Dir? Wie alt ist die Mehrheit dieser Menschen? Welche Hobbys hat Deine Kernzielgruppe? Was verdienen sie? Welchen Bildungsstand haben sie? Auf welchen Social Media Kanälen sind sie unterwegs?

Das ist Deine Zielgruppe!

Beschreibe mindestens drei dieser Menschen ganz genau und überlege wo (Medien) sie, welche Inhalte konsumieren.

Je genauer Du das machst, umso leichter fällt es Dir, die







### *3. Schritt*

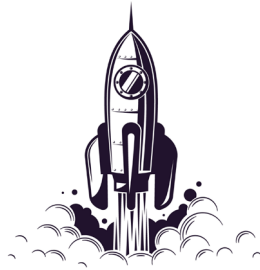
# Deine Homepage

Ohne Homepage kein Marketing! Deine Homepage ist Deine virtuelle Visitenkarte. Die Zeiten, in denen Selbstständige keine Homepage hatten, sind lange vorbei. Denn wer heutzutage ein Problem hat, googelt. Google, kann Dich aber nicht finden, wenn Du keine eigene Homepage hast ...

Also, worauf wartest Du?

Aufgabe: Schau Dir Webseiten von Kolleg\*innen und Onlinemarketingprofis an. Notiere Dir, was Dir gefällt. Vergiss auch die Analyse nicht. Warum Onlinemarketingprofis? Weil das Profis auf diesem Gebiet sind. Die wissen ganz genau, wie es geht. Hier lernst Du vermutlich am meisten.





## *4. Schritt*

# Starte einen Blog

Ein Blog ist und bleibt das beste Marketing überhaupt. Warum? Weil Du damit im Netz gefunden wirst und besagten Mehrwert für Deine Kund\*innen inspe schaffen kannst.

Als Expert\*in kannst Du zu Deiner Expertise bloggen, wie man typische Fehler vermeidet, wie Du ein spezielles Problem löst oder oder oder ...

Aufgabe: Schau mal, was andere Kolleg\*innen so bloggen und brainstorme, zu welchen Themen und Ideen Du bloggen könntest.

Kleiner Tipp: Du darfst Dich gern auf meinem Blog inspirieren lassen: [www.anjaniekerken.de/blog](http://www.anjaniekerken.de/blog)

Bloganalyse:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## *5. Schritt*

# Dein Newsletter

Um mit Deinen Kund\*innen in spe in einen Dialog zu kommen, ist ein Newsletter eine großartige Möglichkeit. Du musst ja nicht zwingend einmal pro Woche so ein Ding raus hauen. Es ist empfehlenswert, aber einmal im Monat reicht völlig. Qualität vor Quantität.

Am einfachsten informierst Du über Deine neuen Blogartikel und fertig ist die Laube. So hältst Du Deinen Aufwand niedrig.

Aufgabe: Richte Dir eine Research-E-Mail-Adresse ein und abonniere 10 Newsletter von Kolleg\*innen und Onlinemarketingprofis. Analysiere mindestens einen Monat lang die Inhalte und wie Du diese für Dich umsetzen kannst.





## *6. Schritt*

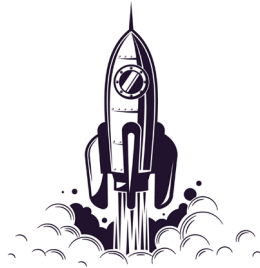
# Dein Leadmagnet

Was ist das denn? Das, was Du hier gerade liest bzw. hoffentlich bearbeitest, ist ein Leadmagnet. Ein kleines, kostenloses Geschenk für Deine Interessent\*innen. Denn am Anfang sind es ja erst einmal „nur“ Interessent\*innen die auf Deiner Homepage oder auf Deinen Social Media Kanälen vorbei schauen. Und als „Gruß aus der Küche“ können sie sich schon mal einen Leadmagneten mitnehmen. Also ein paar Deiner Inhalte, die frei nicht zugänglich sind.

Aber wenn die Interessent\*innen sich in Deinen Newsletter eintragen, erhalten sie diese Inhalte den sogenannten Leadmagneten. So motivierst Du Interessent\*innen, sich in Deinen Newsletter einzutragen.







## *7. Schritt*

# Dein Social Media Kanal

Wenn Du bei Punkt 2 schon gründlich gearbeitet hast, dann weißt Du, auf welchen Social Media Kanälen Deine Zielgruppe unterwegs ist. Jetzt gilt es, genau dort einen Kanal zu starten. Such Dir den Kanal aus, der Dir am meisten Spaß macht und wo Deine Zielgruppe auch nach Deinen Inhalten suchen würde.

Es bringt nichts, wenn Dir LinkedIn (Businessplattform) Spaß macht, Du aber Stressmanagement für Jugendliche oder Kurse für vegane Ernährung gibst. Da sind die Überschneidungen vielleicht da, aber zu gering. Für Jugendliche eignen sich TikTok und Snapchats und für vegane Ernährung, Instagram und Pinterest viel besser.

Achtung: Bitte keine Ego-posts! Überlege Dir Posts mit Mehrwert. Überleg Dir einfach, ob Du beim Lesen Deines Posts ein Aha-Erlebnis hattest oder ob Dich der Post unterhalten würde. Wenn nicht: noch mal ran an den Speck ... Als Eselsbrücke: Ein Post ist immer ein Mini-Blogartikel.

Aufgabe: Analysiere, welcher Social Media Kanal Dir Spaß macht und auf welchem Deine Zielgruppe auch nach Deinen Inhalten sucht. Dann starte durch! Lege einen Kanal an und poste mindestens einmal pro Tag Mehrwert für Deine Zielgruppe. Schau auch gern bei mir auf [https://www.instagram.com/anja\\_niekerken\\_official/](https://www.instagram.com/anja_niekerken_official/) vorbei.

Brainstorming Social Media Kanal:

---

---

---

---

---

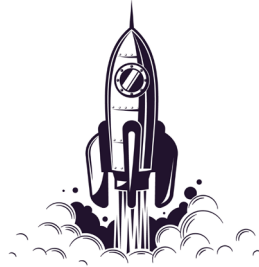
---

---

---

---

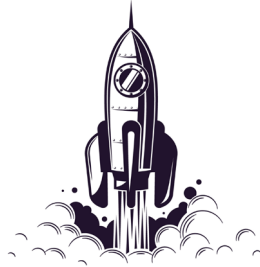
---



*Last but not least*

**Tu es!**

Jetzt weißt Du, welches Deine ersten Schritte im Marketing sind. Das Doofe daran: Wissen hilft Dir erst weiter, wenn Du es auch umsetzt. Einer meiner Mentoren hat immer gesagt: „Wissen ist der Trostpreis. Tun ist der Hauptgewinn!“ Recht hat er! Und der richtige Zeitpunkt, um anzufangen, ist immer jetzt. Auf geht's!

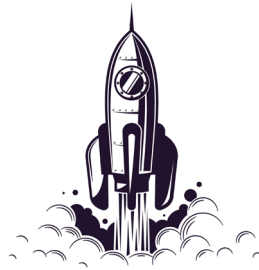


## *Überblick*

# Deine To-do-Liste

- 1.) Dein Marketing-Mindset klar machen
- 2.) Deine Zielgruppe definieren! Erfolgsentscheidend!
- 2.) Deine Homepage erstellen
- 3.) Regelmäßig bloggen (einen Blog erstellen)
- 4.) Einen Newsletter schreiben
- 5.) Einen Leadmagneten kreieren
- 6.) Einen Social Media Kanal starten und betreiben
- 7.) Durchhalten
- 8.) Mehr Kund\*innen gewinnen

**Viel Erfolg bei der Umsetzung!**



*Noch mehr Inhalt ...*

## Da geht noch was

- 1.) Auf meinem Blog findest Du weitere Informationen rund ums Marketing und rund ums Schreiben (Sachbücher sind eine großartige Marketingmaßnahme). Ich teile hier regelmäßig meine Erfahrungen mit Dir: <https://www.anjaniekerken.de/blog/>
- 2.) Der „Erfolgreich schreiben Podcast“: Mit Interviews mit Autor\*innen und Expert\*innen, die jede Menge über Marketing und das Schreiben zu erzählen haben: <https://www.anjaniekerken.de/erfolgreichschreiben-podcast/>
- 3.) Folge mir auf Instagram für Deine tägliche Marketing- und Schreib-Inspiration: [https://www.instagram.com/anja\\_niekerken\\_official/](https://www.instagram.com/anja_niekerken_official/)

Herausgeberin: Anja Niekerken

Layout, Satz und Produktion:

Anja Niekerken

© 2023 by Anja Niekerken

Der Inhalt dieses Buches wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Herausgeberin und Autorin können nicht für Schäden haftbar gemacht werden, die durch die Anwendung entstehen. Sie übernehmen keine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der recherchierten und publizierten Informationen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird keine Haftung für die Inhalte zitierter Links übernommen. Für den Inhalt der zitierten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Vorsorglich wird darauf hingewiesen, dass verwendete Bezeichnungen, Titel und Logos, die einem marken- oder urheberrechtlichen Schutz unterliegen, hier nur zu informatorischen Zwecken genannt werden. Titelbild: Anja Niekerken.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.