

Wo bremst dein Marketing?

Der 15-Minuten-Marketing-Check

Sieben Fragen, die dir zeigen,
wo du zuerst ansetzen solltest.

sonnenfroh
werbeagentur

Verstehen und wiedererkennen

Kreuze pro Frage an, was gerade zutrifft. Klar = steht. Teilweise = da ist Luft. Offen = hier fehlt etwas.

1 POSITIONIERUNG

Versteht man sofort, für wen du da bist?

Wer deinen Nutzen schnell versteht, kann leichter entscheiden, ob du der richtige Ansprechpartner bist.

Beispiel

Ein IT-Dienstleister sagt, dass er Arztpraxen betreut und bei Störungen schnell erreichbar ist.

☐ Klar ☐ Teilweise ☐ Offen

1 Zielgruppe
|
2 Bedarf
|
3 Botschaft

2 WIEDERERKENNUNG

Erkennt man deinen Betrieb wieder?

Ein stimmiger Auftritt hilft Kunden, dich über mehrere Kontakte hinweg wiederzuerkennen.

Beispiel

Website, Angebot und Messestand eines Fachhändlers wirken sichtbar wie aus einem Haus.

☐ Klar ☐ Teilweise ☐ Offen

1 Website
|
2 Angebot
|
3 Messestand

Finden und vertrauen

Schau auf deinen Auftritt aus der Sicht von jemandem, der dein Unternehmen gerade erst entdeckt.

3 WEBSITE

Finden Kunden mobil, was sie suchen?

Auf dem Handy müssen Leistungen, Standort und Kontakt schnell auffindbar sein.

Beispiel

Wer beim Ingenieurbüro nach einer Machbarkeitsstudie sucht, findet Leistung, Beispielprojekt und Kontakt.

☐ Klar ☐ Teilweise ☐ Offen

1 Leistung
2 Projekt
3 Kontakt

4 VERTRAUEN

Zeigst du, warum man dir vertrauen kann?

Konkrete Einblicke machen deine Leistung greifbar und helfen bei der Auswahl eines Anbieters.

Beispiel

Ein Hersteller zeigt ein Projekt mit Ausgangslage, Lösung und Ergebnis. Ein kurzer Clip macht den Ablauf sichtbar.

☐ Klar ☐ Teilweise ☐ Offen

1 Aufgabe
2 Lösung
3 Ergebnis

Sichtbarkeit und Anfragen

Wie finden dich Interessenten und wie leicht kommen sie mit dir ins Gespräch?

5 SICHTBARKEIT

Findet man dich über typische Kundenfragen?

Viele Interessenten suchen zuerst nach einer Leistung, einer Lösung oder einem Anbieter in ihrer Region.

Beispiel

Auf die Suche nach „Brandschutzplanung Reutlingen“ passt eine Leistungsseite mit Standortbezug und Referenz.

- 1 Suchfrage
- 2 Leistung
- 3 Referenz

☐ Klar ☐ Teilweise ☐ Offen

6 ANFRAGEN

Ist der nächste Schritt für Kunden klar?

Interessenten brauchen einen einfachen Weg vom ersten Interesse zur Anfrage.

Beispiel

Nach einem Projektbeispiel führt ein klarer Button direkt zur Anfrage für ein ähnliches Vorhaben.

- 1 Projekt
- 2 Button
- 3 Anfrage

☐ Klar ☐ Teilweise ☐ Offen

Worauf kommt es jetzt an?

Die letzte Frage hilft dir einzuschätzen, wo sich dein Marketingaufwand auszahlt.

7 MARKETING-FOKUS

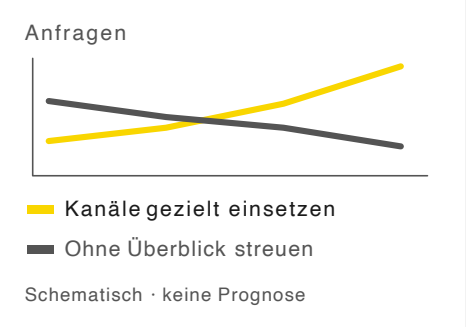
Weißt du, welcher Kanal Anfragen bringt?

Wer die Herkunft seiner Anfragen kennt, kann Zeit und Budget gezielter einsetzen.

Beispiel

Ein Dienstleister erfasst bei Erstgesprächen, ob der Kontakt über Empfehlungen, Google oder Social Media kam.

☐ Klar ☐ Teilweise ☐ Offen



Wähle einen Startpunkt.

Schau auf deine Antworten bei „Offen“ und „Teilweise“. Welche Baustelle steht deinem aktuellen Ziel am stärksten im Weg?

Mein Ziel

_____

Hier möchte ich zuerst ansetzen

_____

Lass uns drüber sprechen.

Du hast einen Startpunkt. Gemeinsam machen wir daraus einen nächsten Schritt.

Was soll sich ändern?

Bring deinen ausgefüllten Check zum Erstgespräch mit oder erzähl uns, wo du gerade festhängst.

Wir schauen gemeinsam auf deinen Auftritt, klären, welche Maßnahme zu deinem Ziel passt, und besprechen, was Sonnenfroh für dich übernehmen kann.

Erstgespräch anfragen

So kann Sonnenfroh dich unterstützen

- **Strategie & Marke**
  Positionierung, Botschaft und Corporate Design
- **Website & Sichtbarkeit**
  Webdesign, SEOund Inhalte für die KI-Suche
- **Inhalte & Kampagnen**
  Social Media, Videoclips und Werbung

www.sonnenfroh-werbeagentur.de
info@sonnenfroh-werbeagentur.de Tel.: 07127237200