



REICHWEITEN BOOSTER

MIT *REACH & GROW FORMEL*

DIE 3 STÄRKSTEN REICHWEITEN-KANÄLE FÜR SELBSTÄNDIGE



**REACH &
GROW
FORMEL**



Inhalt

01

WIE BAUE ICH REICHWEITE AUF?

02

**ORGANISCHE VS. BEZAHLTE
REICHWEITE**

03

**WELCHE KANÄLE BRINGEN DIE
RICHTIGE REICHWEITE?**

04

**MEINE REICHWEITEN-
BOOSTER EMPFEHLUNG
& 3 TECHNIK TIPPS**

Hi, ich bin Jenny!
Marketingcoach
für Selbständige



 Willkommen

ZUM REICHWEITEN BOOSTER

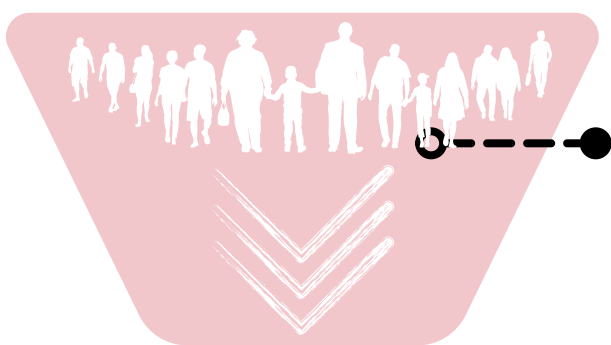
Ich bin da, um Dir als **Selbständige** mit meiner **20-jährigen Erfahrung im Marketing** unter die Arme zu greifen. Mein Spezialgebiet? Nachhaltiges Marketing, was dir mehr Reichweite und Kunden liefert! Meine Mission ist es, eine **zeitsparende Marketingstrategie** zu entwickeln, die dir nicht nur kontinuierlich neue Wunschkunden beschert, sondern Dir auch mehr Zeit für deine Lieblingsthemen schenkt.

WIE BAUE ICH REICHWEITE AUF?

Warum Reichweite entscheidend ist: Ohne Reichweite wirst du weder Kontaktforderungen noch Kunden generieren. Für die Neukundengewinnung ist die Reichweite die absolute Grundlage.

Wie hängt Reichweite mit dem Marketingfunnel zusammen? Es ist wichtig zu verstehen, dass jeder Kunde, der zu dir findet, durch einen bestimmten Funnel (d.h. Weg) läuft und verschiedene Kontaktpunkte mit dir haben kann. Ich zeige dir zwei Beispiele:

- **Beispiel 1:** Ein Kunde entdeckt dich über Instagram, weil er ein Reel von dir gesehen hat und dir schon länger folgt. Er schaut regelmäßig deine Stories, besucht deine Website, meldet sich für dein kostenloses Angebot an und wird über deinen E-Mail-Funnel letztlich zu einem Kunden.
- **Beispiel 2:** Ein anderer Kunde sucht gezielt nach einer Lösung und stößt auf einen deiner Blogbeiträge. Dort entdeckte er dein kostenloses Angebot, meldet sich an, erhält regelmäßig Newsletter von dir und bucht nach einer Weile dein Angebot, weil er sieht, dass du seine Probleme verstehst und die beste Lösung bietest.



01

Reichweite

Durch den Reichweitenaufbau von gezielten Marketing Maßnahmen



02

Kontakte sammeln

Durch ein Freebie wie ein PDF oder Minikurs optional auch eine Einsteigerangebot



03

Vertrauen

Dein erste Softangebot im mittleren Preissegment



04

Verkauf

Dein großes Angebot falls vorhanden

Jeder Kunde hat also einen **individuellen Weg** zu dir. Doch für den Einstieg in den Funnel brauchst du vor allem eins: **Reichweite**. Nicht nur ein paar Kontakte, sondern eine große Reichweite, um potenzielle Kunden zu erreichen. Aber es geht nicht nur um die quantitative Menge – du musst die **Medien kennen, die dein Wunschkunde** nutzt, um gezielt die richtigen Kanäle zu bedienen. Nutzt du die falschen Kanäle, **verschwendest du Zeit und Budget**.

Falls du die Medien deines Wunschkunden nicht kennst (und nein, es ist nicht immer Instagram), bietet dir mein **Marketing Erfolgsplan** eine 1:1 Wunschkunden-Analyse für dein Angebot. Ich nutze dabei ein professionelles Tool, das auch Unternehmen wie Nivea, Coca Cola oder Netflix verwenden, um ihre Reichweitenstrategie zu planen. Große Unternehmen wissen ganz genau, welche Medien sie nutzen müssen, um ihre Zielgruppe zu erreichen. Ohne Reichweite endet der Funnel, bevor er richtig begonnen hat.

MEHR REICHWEITE & KUNDEN FÜR DEIN BUSINESS

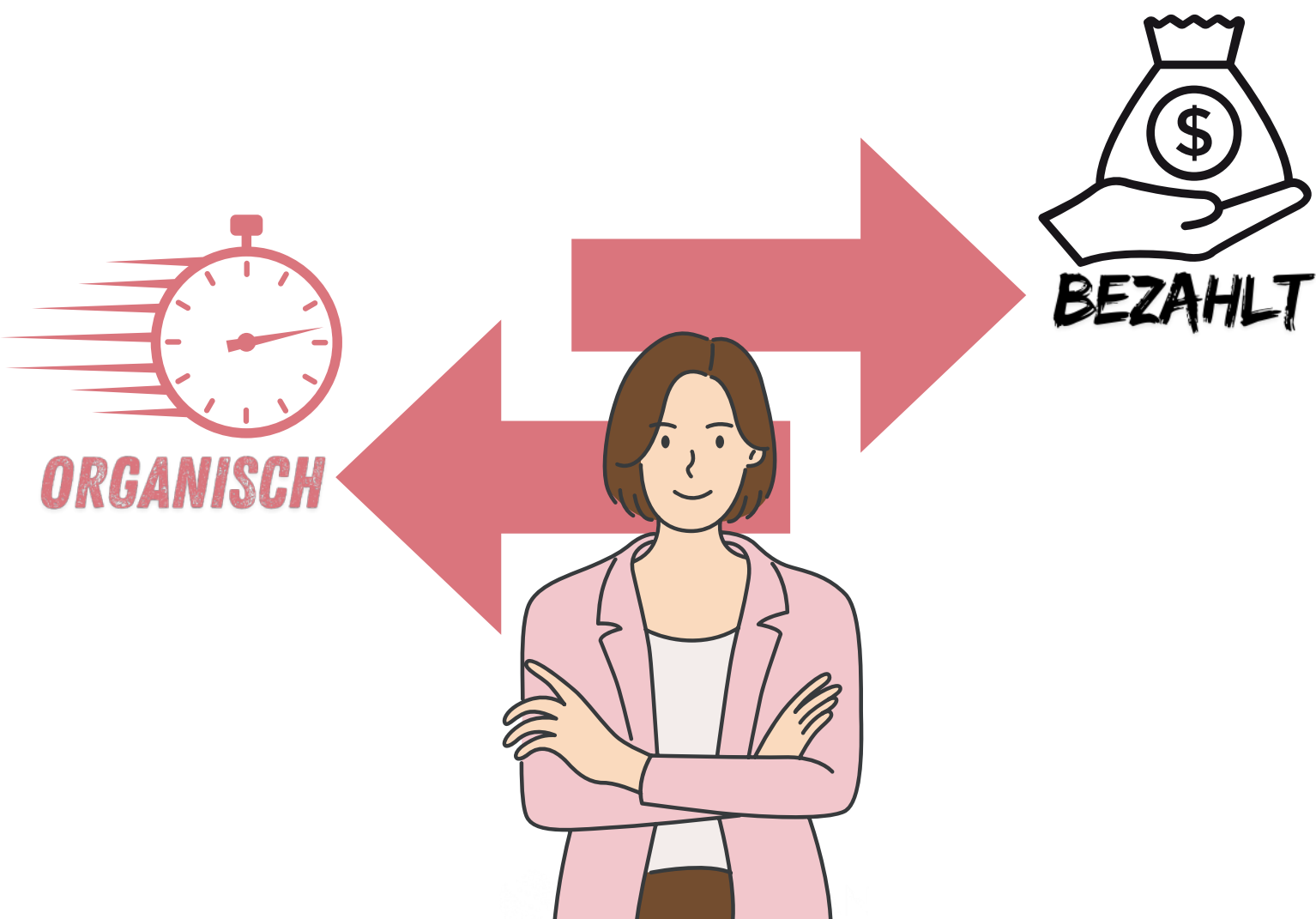


Fragst du dich, ob du bereits alle relevanten Marketingkanäle für deine Wunschkunden und dein Angebot nutzt? Oder welche Kanäle die höchste Priorität haben sollten? Diese beiden entscheidenden Fragen klären wir im **Marketing Erfolgsplan**. Denn nur mit einer individuellen Analyse deiner Wunschkunden und dem richtigen Marketingfunnel wirst du dein Angebot perfekt positionieren und deinen Erfolg optimieren.

ORGANISCH VS. BEZAHLT

Im Marketing unterscheidet man zwischen **organischer Reichweite**, die Zeit kostet, weil du über Content deine Wunschkunden anziehst, und **bezahlter Reichweite**, die Budget benötigt, um schnell Ergebnisse zu erzielen.

Meine Empfehlung als Marketingexpertin: Setze auf einen **Mix aus beiden**, wobei der Fokus **langfristig auf organischer Reichweite** liegen sollte, da sie nachhaltiger, dauerhaft und kostengünstiger ist. **Bezahlte Reichweite** eignet sich ideal für **Aktionen, Kampagnen oder neue Angebote**. Bei manchen Medien ist es auch sinnvoll, mit einem geringen Budget dauerhaft präsent zu sein.



WELCHE KANÄLE BRINGEN MIR DIE RICHTIGE REICHWEITE?

Das hängt stark von deinem Wunschkunden ab. Ich empfehle dir dringend, eine **Wunschkunden-Analyse** durchzuführen, um sicherzustellen, dass du die richtigen Kanäle bespielst. Nichts ist im Marketing schlimmer, als in die falschen Kanäle zu investieren und **falsche Reichweite zu generieren**. Dann fließt deine Zeit und Budget ins Leere. Falls du Interesse an der Wunschkunden-Analyse hast, kannst du dich gerne bei mir melden. Buche jetzt deinen **kostenlosen 1:1-Termin**, und finde heraus, welche Medien für dein Wunschkunde wirklich sinnvoll ist.

Drei Kanäle für organische Reichweite?

- 1. SEO (Suchmaschinenoptimierung):** Über 90 % der Menschen nutzen Google, um nach Lösungen zu suchen. Eine Top-Platzierung bei Google (unter den ersten drei Ergebnissen) bringt dir kontinuierlich organische Reichweite. Mit einer durchdachten SEO-Strategie kannst du diese Position erreichen. Wusstest du, dass ich mein Wedding-Business fast ausschließlich über SEO betreibe? Täglich erhalte ich 300 Nutzer auf meiner Website, ohne dafür aktiv zu werben. Wenn du an einer SEO-Strategie interessiert bist, gibt es in meinem Marketing Erfolgsplan ein Modul dazu.
- 2. Social Media:** Plattformen wie Instagram, TikTok, YouTube, Facebook und Pinterest eignen sich ebenfalls für organische Reichweite. Im Gegensatz zu SEO ist die Reichweite hier oft kurzfristiger und stark abhängig von deiner Persönlichkeit und Nischenpositionierung. Der Wettbewerb auf diesen Plattformen ist hoch, aber sie können sinnvoll sein, wenn sich dein Wunschkunde dort aufhält.
- 3. Events, Empfehlungen und Kooperationen:** Diese Wege bieten oft keine große, aber dafür sehr qualitativ hochwertige Reichweite. Kontakte, die du hier knüpfst, sind meist vielversprechend und haben hohes Potenzial.

WELCHE KANÄLE BRINGEN MIR DIE RICHTIGE REICHWEITE?

Wo kann ich als Selbständige bezahlte Reichweite günstig einkaufen?

Für Soloselbständige eignet sich vor allem **Online-Werbung**, da diese bezahlbar und leicht umsetzbar ist. Klassische Medien wie TV, Print oder Radio und so weiter sind in der Regel zu teuer und streuen zu weit.

Die beiden wichtigsten Plattformen für Online-Werbung sind **Google Ads** und **Meta Ads (Facebook/Instagram)**. Beide bieten dir hervorragende Möglichkeiten, deine **Zielgruppe gezielt und günstig anzusprechen**, aber nur, wenn du ein sauberes Tracking einsetzt. Ohne Tracking wirfst du dein Geld zum Fenster hinaus.

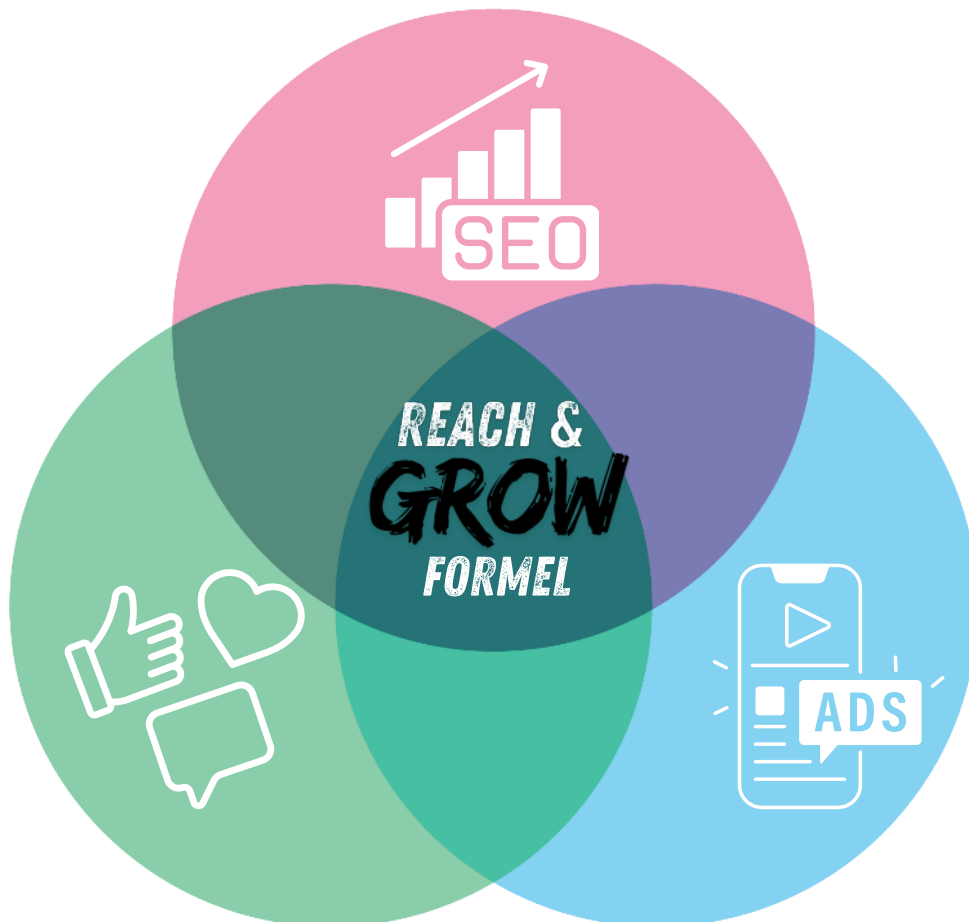
In meinem **Marketing Erfolgsplan** zeige ich dir, wie du bezahlte Werbung optimal einsetzt, täglich Reichweite automatisch generierst und wie du Grundlagen umsetzt, damit du vom ersten Tag an günstige Reichweite generierst.



WIE WÄHLE ICH DEN MARKETING-MIX FÜR MAXIMALE REICHWEITE?

Eine allgemeine Empfehlung kann ich nicht geben, da das stark von deinem Angebot und deinem Wunschkunden abhängt. Mit den richtigen Daten über das Mediennutzungsverhalten deines Wunschkunden kannst du einen wirtschaftlichen Marketing-Mix erstellen und deinen Fokus auf die richtigen Kanäle legen.

Meine Basis Empfehlung für Solo-Selbstständige ist:



1. **SEO** für langfristigen und nachhaltigen Reichweitenaufbau.
2. **Social Media**, um über deine Persönlichkeit Vertrauen aufzubauen und Reichweite zu gewinnen.
3. **Bezahlte Werbung**, um sofortige Reichweite zu gewinnen.



MEINE EASY 3 TIPPS FÜR MEHR REICHWEITEN:

SEO:

Optimiere die **Ladegeschwindigkeit** deiner Website, denn sie ist ein wichtiger Rankingfaktor bei Google. Schon einfache Maßnahmen wie die **Komprimierung von Bildern** können hier viel bewirken.

Online-Werbung:

Stelle sicher, dass du ein **sauberes Tracking** installiert hast. Nur so stellst du sicher, dass deine Anzeigen an die **richtigen Personen ausgespielt** werden und deine Reichweite sowohl günstig als auch relevant bleibt.

Social Media:

Positioniere dich klar in einer Nische und gestalte dein Profil eindeutig. Konzentriere dich auf die **Probleme und Bedürfnisse deines Wunschkunden** und präsentiere Lösungen.

04 Technik Tipps

1. Deine Website funktioniert nicht wie gewünscht?

Das Layout verschiebt sich ständig oder sieht nicht so aus, wie du es dir vorgestellt hast? Dann gibt es zwei einfache Lösungen:

- Wenn du **WordPress** nutzt: Verwende ein fertiges Layout, zum Beispiel von Elementor. Es gibt kostenlose und kostengünstige Optionen, die du einfach anpassen kannst, indem du deine Inhalte einfügst.
- Wenn du einen **Website-Baukasten** bevorzugst: Nutze Plattformen wie Jimdo oder Wix. Diese bieten nicht nur benutzerfreundliche Layouts, sondern sind auch aus SEO-Sicht gut aufgestellt. Hier kannst du dein Layout im Baukasten zusammenstellen und hast im Handumdrehen eine fertige Website.

2. Rechtssichere E-Mails und Newsletter einfach erstellen:

- Du möchtest rechtssicher E-Mails und Newsletter versenden oder Kontakte für dein Freebie sammeln, aber viele E-Mail-Anbieter sind dir zu kompliziert oder nicht DSGVO-konform? Dann empfehle ich dir **MailerLite**. Dieser E-Mail-Anbieter ist in der Basisversion kostenlos, leicht zu bedienen und schnell eingerichtet. Du kannst ganz einfach ein Formular erstellen, über das sich deine Wunschkunden anmelden können. Anschließend kannst du sofort E-Mails in deiner Kampagne schreiben oder Automationen einrichten.
- Interessiert daran, wie du deinen Freebie-Funnel automatisiert und erfolgreich aufbaust? Mein **Marketing Erfolgsplan** bietet dir mit der Freebie-Anleitung und fertigen Copy-Paste-Vorlagen alles, was du brauchst, um dein Freebie in nur einer Stunde zu launchen. Sichere dir hier einen unverbindlichen Platz auf der Warteliste.

04 Technik Tipps

3. Erfolgreiche Instagram-Werbekampagnen erstellen:

Eine Werbekampagne für Instagram scheint auf den ersten Blick einfach, doch die Ergebnisse sind nicht so gut, wie du es dir erhofft hast? Vermutlich nutzt du nicht den Meta-Werbeanzeigenmanager. Bevor du dort startest, solltest du unbedingt dein Instagram-Profil und deine Website mit dem Manager verbinden und den Facebook Pixel einrichten. So erkennt der Manager, welche Personen sich für dein Angebot interessieren. Im Manager kannst du dann deine Kampagnen mit den richtigen Zielen und Zielgruppen professionell anlegen.

Du fragst dich, wie du den Pixel einrichtest oder eine Kampagne richtig startest? Meine einfachen Tutorials im **Marketing Erfolgsplan** führen dich Schritt für Schritt durch den Prozess. Und wenn du dennoch Hilfe brauchst, stehe ich dir mit **persönlichem Support** zur Seite, damit du nicht an der Technikhürde scheiterst. Meist ist es oft nur eine einmalige Einstellung und dann läuft es!

Jetzt entdecken 

Und du scheiterst nicht an der Technikhürde!

MEHR REICHWEITE & KUNDEN FÜR DEIN BUSINESS!

Jetzt entdecken

0 Euro - was du brauchst: Name, E-Mail - that's it!

