

## Dein Online Marketing Start in fünf Schritten

Schritt 1: Definiere deine **Zielgruppe**, erarbeite deinen **Wunschkunden**.

Wenn du bereit bist, mit deinem Online Marketing zu starten, hast du sicher ein Produkt im Kopf das du gerne verkaufen möchtest.

Überlege, **welches Problem du damit deinem Kunden löst**. Schau genau hin, was der Kunde davon hat, wenn er dein Produkt kauft und nutzt. Schreibe es dir auf:

**Ich löse meinem Wunschkunden folgende Probleme:**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Jetzt sortiere diese Probleme noch einmal unter dem Gesichtspunkt:  
Welches Problem löst du am liebsten.

**Nun ziehst du die Kundenbrille auf:** nach was sucht mein Kunde, der dieses Problem hat, das ich ihm lösen kann? Notiere dir die Suchbegriffe und Suchsätze:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Im nächsten Schritt testest du die **Suchbegriffe**. Gib sie in der Suche bei Google ein und schau, welche Webseiten als Treffer angezeigt werden. Möchtest du bei diesen Suchergebnissen auftauchen? Oder doch lieber unter anderen Kollegen? Je nachdem, wie hier deine Antwort ist, suche neue Suchbegriffe oder behalte die bereits gefundenen.

Jetzt weißt du schon viel mehr über deinen Wunschkunden.

**Im letzten Arbeitsschritt** erstellst du dir einen Avatar. Beschreibe deinen Wunschkunden, ein Beispiel:

Fritzie ist 45 Jahre alt, ihr Mann spielt Golf und ihr größter Wunsch ist es, mit ihm zu Golfplatz zu gehen und die Platzreife zu machen. Sie traut sich aber nicht, weil sie von Golf keine Ahnung hat und auch keine anderen Ballsportarten spielt.

Welche Gedanken und Wünsche halten Fritzi nachts wach? Wie könntest du ihr helfen?

Ein Video mit dem Sie die ersten Golfgrundlagen lernen kann und ein paar Tipps für den ersten Schlag, würden ihr bestimmt helfen.

Dann kannst du dich an die Arbeit machen.

Morgen in der nächsten E-Mail erfährst du, wie du dein Produkt findest, wie du dich spitz aufstellst und einen Leadmagneten aus deinem Produkt erstellst.

Dann bis Morgen

Viele Grüße Pia