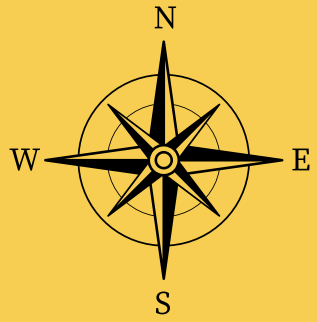


DIE 5 GRÖSSTEN FEHLER BEI DER ONLINE- KUNDENGEWINNUNG



**Ein kompakter Guide für Coaches,
Selbstständige & Dienstleister:innen –
erstellt von den Digitalmacherinnen**

Inhaltsverzeichnis



- 1 Einleitung
- 2 Fehler 1: Kein klares Angebot
- 3 Fehler 2: Zielgruppe zu unscharf
- 4 Fehler 3: Zu viele Plattformen
- 5 Fehler 4: Technik-Overload
- 6 Fehler 5: Kein Vertrauen
- 7 Dein nächster Schritt

+ Praxistipps & next steps zum direkten Umsetzen



Erstellt von den Digitalmacherinnen

Online-Kundengewinnung kann einfach sein – wenn du die richtigen Dinge tust.

Du willst online Kund:innen gewinnen – aber weißt nicht, wo du anfangen sollst?

Viele machen immer wieder die gleichen Fehler und wundern sich, warum nichts funktioniert.



In diesem Guide zeige ich dir, woran es liegt – und wie du es besser machst.

★ Fehler 1: Kein klares Angebot

„Ich biete
Coaching“

„Ich helfe
Selbstständigen, ihre
ersten 5 Kunden
zu gewinnen“

Viele schreiben auf ihre Seite:

„Ich biete Coachings, Beratung und Energiearbeit an“
Doch was heißt das wirklich für deine Kund:innen?

**Menschen kaufen keine Methoden – sie kaufen
Ergebnisse.**

**Statt zu sagen, was du tust, sag lieber, was sich für deine
Kund:innen verändert.**

Statt „Ich bin Fotografin“ → lieber:

„Ich fange deine persönliche Geschichte in Bildern ein, die
du nie wieder vergisst.“

Oder:

Statt „Ich mache Online-Marketing“ →

„Ich helfe dir, planbar neue Kunden über Ads & Funnels zu
gewinnen.“

🎯 **Dein Angebot ist klar, wenn es folgende Frage
beantwortet:**

**Was bringt es meinem Gegenüber konkret – in seinem
Alltag, Business oder Leben?**

Fehler 2: Zielgruppe zu unscharf

Viele starten mit dem Gedanken:

„Ich will für alle da sein – meine Hilfe ist ja für jeden wertvoll.“

Doch wenn du alle ansprichst, fühlt sich niemand wirklich gemeint.

Kund:innen müssen sich wiedererkennen – in deinen Worten und Beispielen.

Statt:

„Ich helfe Menschen, wieder ins Gleichgewicht zu kommen.“

Besser:

„Ich begleite Mütter mit kleinen Kindern, die zwischen Selbstständigkeit und Familienwahnsinn ihre Mitte verloren haben.“



Frage dich:

- Wer ist dein Lieblingsmensch?
- Wen verstehst du, weil du vielleicht mal selbst in dieser Lage warst?
- Mit wem würdest du am liebsten 6 Monate lang zusammenarbeiten?

 Je klarer dein Zielkunde, desto einfacher wird dein Marketing.

Du weißt, wie du sprichst. Was du zeigst. Und welche Angebote du entwickelst.

⚠ Fehler 3: Zu viele Plattformen

„Ich muss auf Instagram sichtbar sein! Und auch auf TikTok! Oder lieber LinkedIn? Oder... YouTube? Und eigentlich sollte ich auch einen Podcast starten...“

Kennst du das?

Viele denken, sie müssten überall gleichzeitig sichtbar sein – und fühlen sich nach 2 Wochen komplett ausgelaugt. Doch Sichtbarkeit ist kein Marathon mit 6 Spuren – sondern ein Fokus-Game.

💡 Besser:

Starte mit **einem Kanal**, der zu dir und deiner Zielgruppe passt.

→ Mach ihn richtig gut, statt überall halbherzig präsent zu sein.

Wenn du dort sichtbar bist und Vertrauen aufbaust, kannst du später ausweiten – **strategisch statt panisch**.



💭 Frag dich:

- Wo hält sich meine Zielgruppe wirklich auf?
- Welche Plattform passt zu meiner Energie & meinem Format?

Fehler 4: Technik-Overload

„Was ist ein Pixel? Muss ich Mailchimp mit meinem Lead-Formular verbinden? Wo bitte richte ich eine Domain ein? Und was zum Teufel ist Zapier?!“

Du willst online starten – und bist plötzlich IT-Manager:in, obwohl du doch eigentlich Menschen helfen willst.

✨ Aber die Wahrheit ist: Du brauchst am Anfang gar nicht viel Technik.

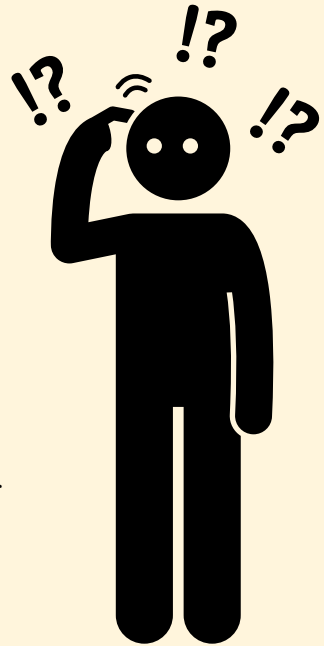
💡 **Besser:**

👉 Starte mit 1 einfachem Tool-Set:

Freebie, Landingpage & Newsletter.
Mehr brauchst du am Anfang nicht.
Tools wie *Mailerlite*, *Canva*, *Make* oder *elopage* reichen völlig aus.

Weniger ist mehr – solange du verstehst, was du tust und warum.

Mit Klarheit kannst du Technik Schritt für Schritt gezielt einsetzen, statt dich darin zu verlieren.



🔧 **Frage dich:**

- Welche Tools brauchst du wirklich – jetzt?
- Welche Funktionen lenken dich gerade nur ab?

🧡 Fehler 5: Kein Vertrauen

Menschen kaufen nur von Menschen, denen sie vertrauen.
Aber viele posten nur:

- „Buche jetzt mein Coaching!“
- „Hier ist mein Link!“
- „Jetzt anmelden!“

**Doch ohne Verbindung, kein Vertrauen.
Und ohne Vertrauen – kein Kauf.**



💡 **Besser:**

👉 **Zeig dich echt.**

Sprich über deinen Weg, deine Werte, deine Aha-Momente.
Teile nicht nur Tipps – sondern auch Gedanken,
Erfahrungen, Zweifel.

Denn: **Vertrauen entsteht durch Wiedererkennung.**
Deine Lieblingskund:innen denken:

- „Wow, sie versteht mich – sie war mal da, wo ich jetzt bin.“

🧠 **Frage dich:**

- Was könnte meine Zielgruppe fühlen, denken oder hoffen?
- Welche Geschichte hat mich genau dorthin gebracht, wo ich heute bin?
- Welche Mini-Einblicke kann ich geben, ohne mich zu verbiegen?

Meta Ads vs. Google Ads – Was passt besser zu dir?

Was passt besser zu deinem Angebot?

Beide Wege führen zu Kunden – aber sie funktionieren komplett unterschiedlich:



◆ Meta Ads (Facebook & Instagram)

- sprechen Menschen proaktiv an – noch bevor sie suchen
- wirken emotional – durch Bilder, Videos, Stories
- ideal für: Sichtbarkeit, Community & Leadgewinnung
- günstigere Leads bei passender Zielgruppe



◆ Google Ads (Suchnetzwerk)

- sprechen Menschen reaktiv an – wenn sie aktiv googeln
- sind sachlich, textbasiert & zielgenau
- ideal für: schnelle Anfragen & lokale Sichtbarkeit
- oft höhere Kosten bei umkämpften Themen

Kurz gesagt:

Willst du Vertrauen aufbauen & erklären? → Meta Ads

Willst du gefunden werden, wenn Bedarf da ist? →

Google Ads

Kombinieren ist möglich – aber starte mit dem Kanal, der zu deinem Angebot & deiner Zielgruppe passt.

Fallbeispiel: 37 Leads in 5 Tagen für ein Studio – mit nur 20 € Tagesbudget

Ausgangslage:

Ein Studio mit Fokus auf „Abnehmen im Liegen“ wollte endlich mehr qualifizierte Anfragen über Social Media – hatte aber bereits schlechte Erfahrungen mit Ads gemacht (hohe Kosten, kaum Rückmeldungen).

Unsere Strategie:

- Zielgruppenspezifische Anzeige mit klarem Pain Point (z. B. „Du willst Bauchfett loswerden – aber keine Zeit für Sport?“)
- Emotionaler Videoclip mit echten Kundenergebnissen
- Kostenloses Kennenlernangebot als Einstieg
- Automatisierter Funnel mit Google Sheet & WhatsApp-Nachricht



Ergebnis:

- ✓ 37 Leads in 5 Tagen
- ✓ 5 gebuchte Termine in Woche 1
- ✓ 2 Verkäufe à 790 € innerhalb der ersten 10 Tage
- 💡 Das war keine Ausnahme – sondern wiederholbar mit System. Du brauchst nur das richtige Setup.



Dein nächster Schritt:

Mach Schluss mit Try & Error

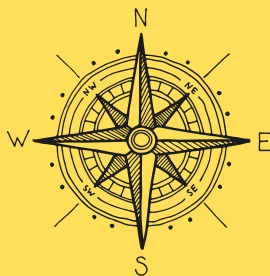
Du willst nicht noch ein Jahr „herumprobieren“ – sondern endlich planbar Kund:innen gewinnen?

Unser Mentoring-Programm zeigt dir Schritt für Schritt, wie du mit wenig Zeit, klarer Strategie und schlanker Technik regelmäßig Anfragen über Meta Ads gewinnst.



Für Studios & Dienstleister:innen wie dich – wenn du z. B. ...

- ein Angebot wie „Abnehmen im Liegen“, EMS oder Körperbehandlungen anbietest
- ein Angebot wie ein Online-Coaching anbietest
- keine Lust mehr hast, Geld in nutzlose Ads zu stecken
- und endlich ein System willst, das zu dir passt (und funktioniert!)



Jetzt Termin für dein Kennenlerngespräch sichern – kostenlos & unverbindlich:



www.die-digitalmacherinnen.de/mentoring

Oder schreib uns direkt auf WhatsApp:



+49 171 7544 212

 **Schön, dass du hier bist!**

Du hast jetzt die ersten Impulse für deinen digitalen Start in der Hand.

Wir hoffen, dieser E-Guide hat dir erste Klarheit geschenkt – und vielleicht ist das erst der Anfang.

Möchtest du noch mehr Tipps, Tools & Impulse? Dann bleib mit uns im Austausch über unseren Newsletter oder schreib uns direkt über den QR-Code.

☞ Scanne den QR-Code und kontaktiere uns direkt!



 oder besuche: www.die-digitalmacherinnen.de/kontakt

♥ Danke, dass du Teil unserer Community bist.

Alles Liebe

Deine Digitalmacherinnen

Erstellt von den Digitalmacherinnen