

Ihre Marketing-Kampagne effektiv gestalten: Der erste Schritt wird Sie überraschen!

Präsentiert von Sam Hänni und
Mireille van Reenen

~~MÜSSTE~~
~~SOLLTE~~
~~KÖNNTE~~
~~WÜRDE~~
~~HÄTTE~~
MACHEN!

Übersicht und schrittweise Unterstützung



01

Wie Marketing
funktioniert

02

Der erste Schritt für
jede Marketing-
kampagne

03

Merkmale einer
guten Strategie

04

Damit es
gemacht wird:
Business Model
Canvas mit KI

05

Damit es gemacht
wird: Kampagne
erstellen

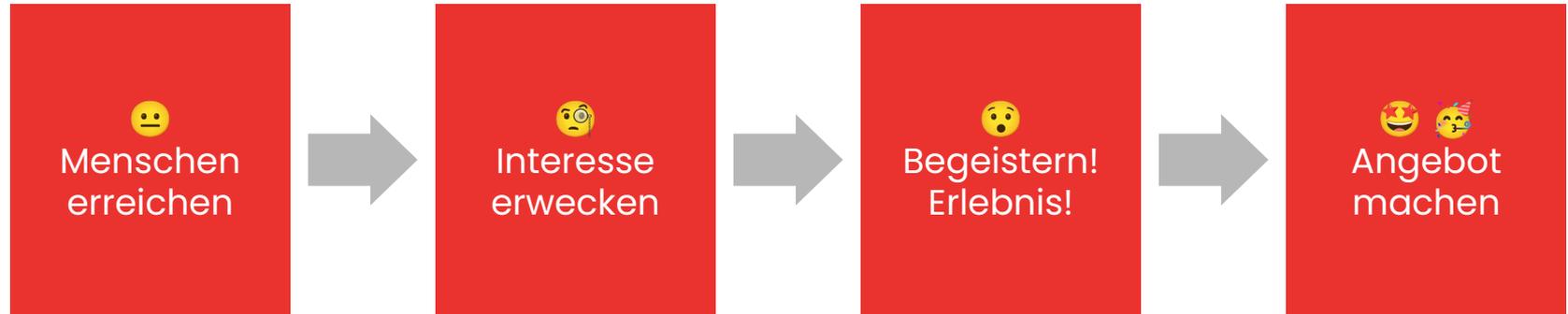
06

Wie es
weitergeht

01

**Wie Marketing
funktioniert**

Wie Marketing funktioniert



Vertiefung? Marketing erklärt-Serie in der Academy, Blog, YouTube Playlist

SwissMadeMarketing + Blog Online Academy Tools Kundenbewertungen Login Apps

Die Trainingsvideos Direkt zum Bonus Weitere Kurse

Die 10 Trainingsvideos (und 1 Bonus Video!)

Den Überblick bewahren

Vom Durcheinander zur Strategie: Ordnung in Ihrem Marketingalltag

1

Was Sie dafür benötigen

- Wie Marketing funktioniert:
 - Menschen erreichen
 - Interesse erwecken
 - Begierde erwecken
 - Angebot machen
- Was Sie dafür benötigen
 - Schlüssel zum Erfolg: Ganzheitlich verstehen
 - Unsere empfohlene Vorgehensweise
- Sie können die Folien hier herunterladen.
- Möchten Sie lieber lesen? In diesem Blogartikel wird das Thema ebenfalls im Detail behandelt.

2

Strategie: die Grundlage für nachhaltiges Wachstum

Die Wachen-Formel – Warum dies der Kern Ihres Marketing-Erfolgs ist

- Wieso Strategie?
- Der Business Model Canvas

MARKETING ERKLÄRT

STRATEGIE

1 2 3 4

Marketing erklärt - ein Überblick und unsere...

SwissMadeMarketing Deutsch

Öffentlich

11 Videos 49 Aufrufe Zuletzt am 07.05.2024.

Alle abspielen Zufallsmix

Ziel ist es, Ihnen einen Schnellstart ins Marketing zu ermöglichen, damit Sie einen Überblick erhalten und wissen, worauf Sie sich für Ihr Unternehmen konzentrieren und in welche Themen Sie tiefer eintauchen sollen.

Sortieren

- Von Durcheinander zu Strategie - Der ultimative STRATEGIE 11:52 199 Aufrufe • vor 8 Monaten
- Die Nischenformel: Kern Ihres Erfolgs - Der ultimative NICHE 16:01 176 Aufrufe • vor 8 Monaten
- Überzeugende Verkaufsvideos erstellen - Der ultimative VERKAUFSDIALOG 8:54 136 Aufrufe • vor 8 Monaten
- Wirkungsvolle Landing Pages erstellen - Der ultimative LANDING PAGE 10:06 118 Aufrufe • vor 7 Monaten
- Die Bedeutung des E-Mail-Marketings - Der ultimative E-MAIL MARKETING 11:44 105 Aufrufe • vor 7 Monaten
- Entscheidungshilfe: Neukundengewinnungsstrategie 11:52 105 Aufrufe • vor 7 Monaten

Blog Online Academy Tools Kundenbewertungen

Vom Durcheinander zur Strategie: Ordnung in Ihrem Marketingalltag

Gratis download: kostenloser Ratgeber für Online-Marketing

Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Ihr Marketingalltag ein einziges Chaos ist? Zwischen der Erstellung von Inhalten, dem Management von Social-Media-Kanälen und der Analyse von Daten kann es schwierig sein, den Überblick zu behalten und eine klare Strategie zu entwickeln. Doch ein strukturiertes und effektives Marketingverfahren ist entscheidend für den Online-Erfolg Ihres Unternehmens. In diesem Artikel werden wir Ihnen zeigen, wie Sie sich nicht in den Details verlieren und einen klaren Überblick über Ihre Marketingstrategien behalten können. Egal, ob Sie gerade ein neues Business aufbauen oder Ihr bestehendes Unternehmen online präsentieren und vermarkten wollen - hier ist für alle was dabei. Lassen Sie uns gemeinsam das Durcheinander in einen durchdachten und erfolgreichen Marketingplan verwandeln.

Den Artikel teilen

Bestehendes Business: oft Wirrwarr

In der dynamischen Welt des Marketings ist es ein allzu bekanntes Szenario: Sie haben ein funktionierendes Geschäft, diverse Marketingversuche hinter sich, eine wertvolle Kundenbasis aufgebaut und eine Flut an Informationen und digitalen Assets auf Ihrer Webseite gesammelt. Doch gerade dieses Sammelsurium an Erfahrungen und Ressourcen kann dazu führen, dass Sie das Gefühl haben, in einem Wirrwarr von Aufgaben, Optionen und Strategien gefangen zu sein.

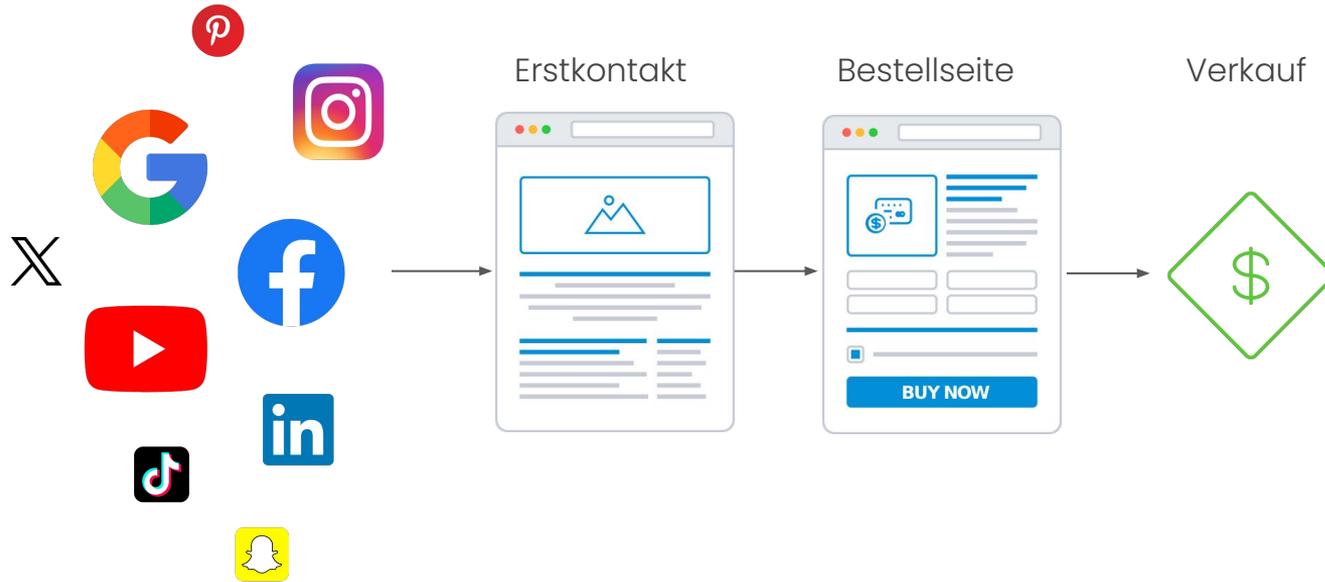


Einen Schritt zurück, und zwei Schritte weiter

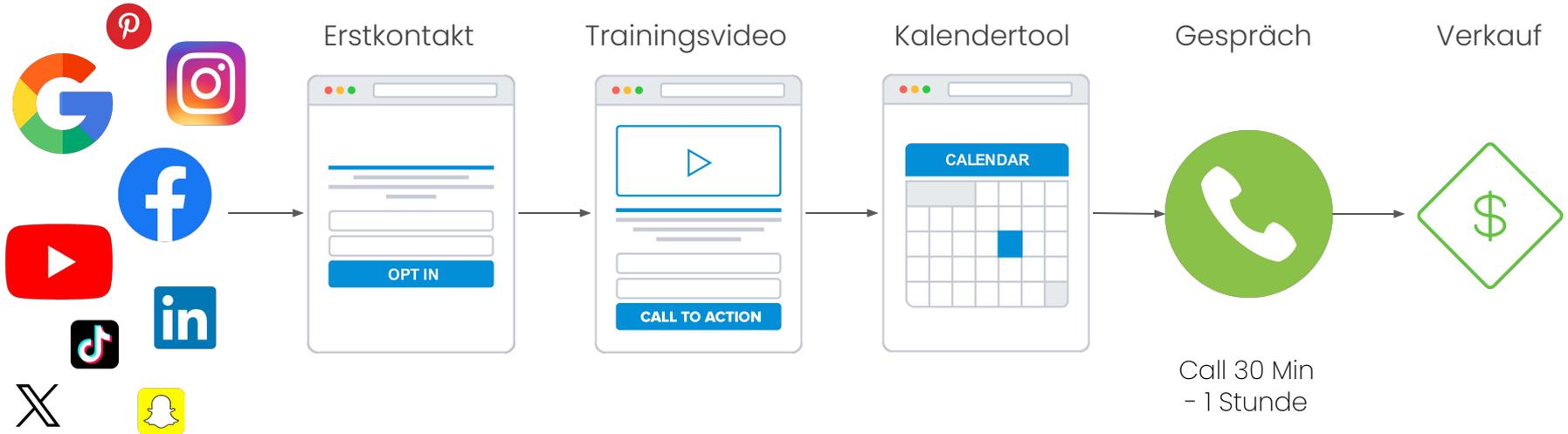
Die Lösung liegt oft darin, symbolisch einen Schritt zurückzutreten, um mit neuer Perspektive zwei Schritte nach vorn zu machen.

Nehmen Sie sich die Zeit, eine Bestandsaufnahme Ihres Unternehmens vorzunehmen. Welche Maßnahmen haben bisher nur funktioniert? Wer sind Ihre idealsten Kunden und welche eher nicht? Ist Ihre Webseite aktuell und spiegle sie Ihre

Beispiel: Direktverkauf



Beispiel: Mehrwertvideo auf Beratungstermin



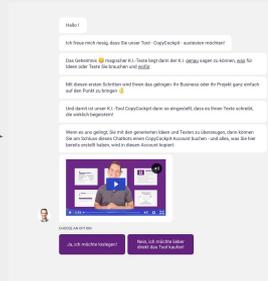
Beispiel: Chatbot auf Verkauf



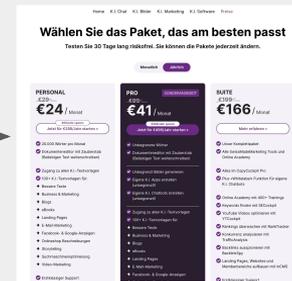
Home Seite



Chatbot



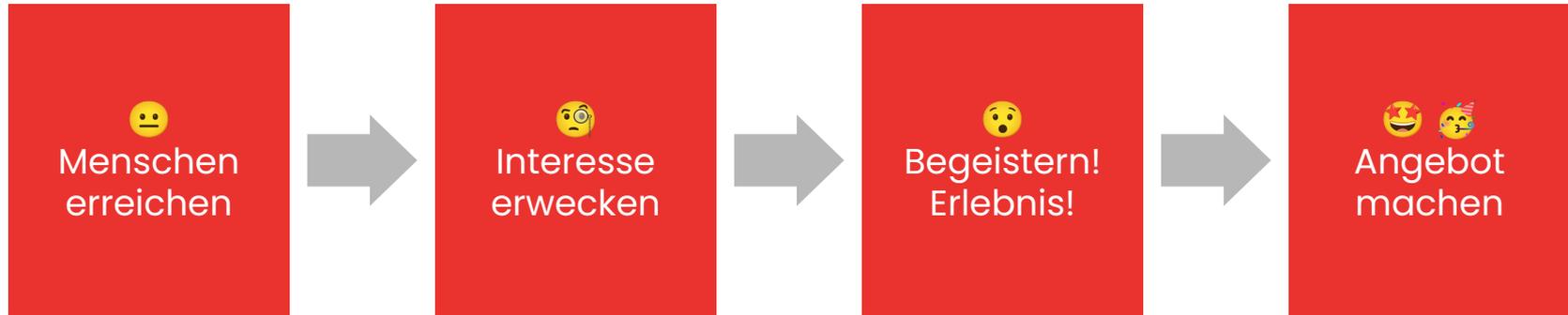
Bestellseite



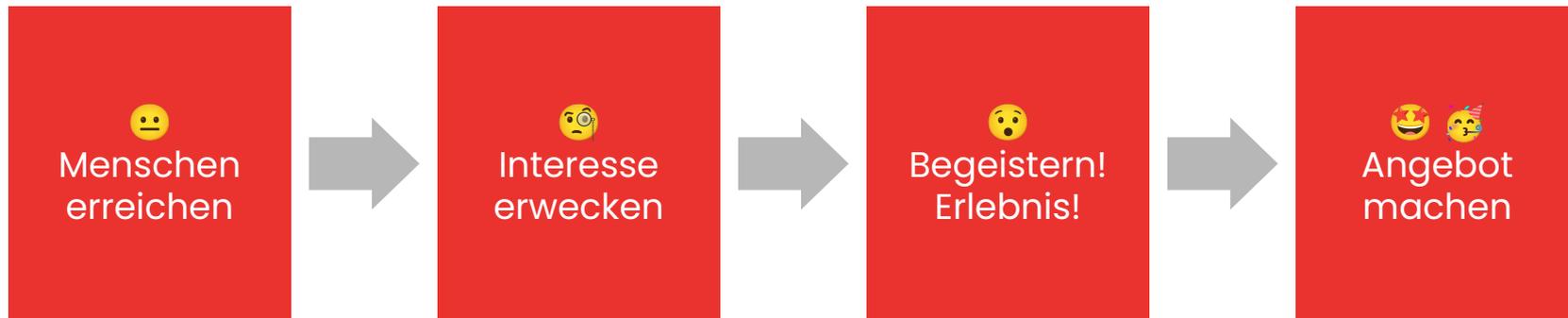
Hinweis:

Dies ist nun eine umfassende Website. Aber wir haben einmal mit einer (etwas umfangreicheren) Landing Page angefangen.

Wie Marketing funktioniert



Was Sie dafür benötigen



**KALTAKQUISE OHNE BUDGET
ERFOLGREICH
INS GESPRÄCH
KOMMEN**

INSTAGRAM & FACEBOOK WERBUNG
EIGENE KAMPAGNE ERSTELLEN

YOUTUBE & GOOGLE ADS
LIVE AUF DEN GRÖSSTEN SUCHMASCHINEN

GUTES SEO-RANKING
DURCH KEYWORDS ERZIELEN

**SO EINFACH BAUT SICH EINE
ÜBERZEUGENDE
LANDING
PAGE**

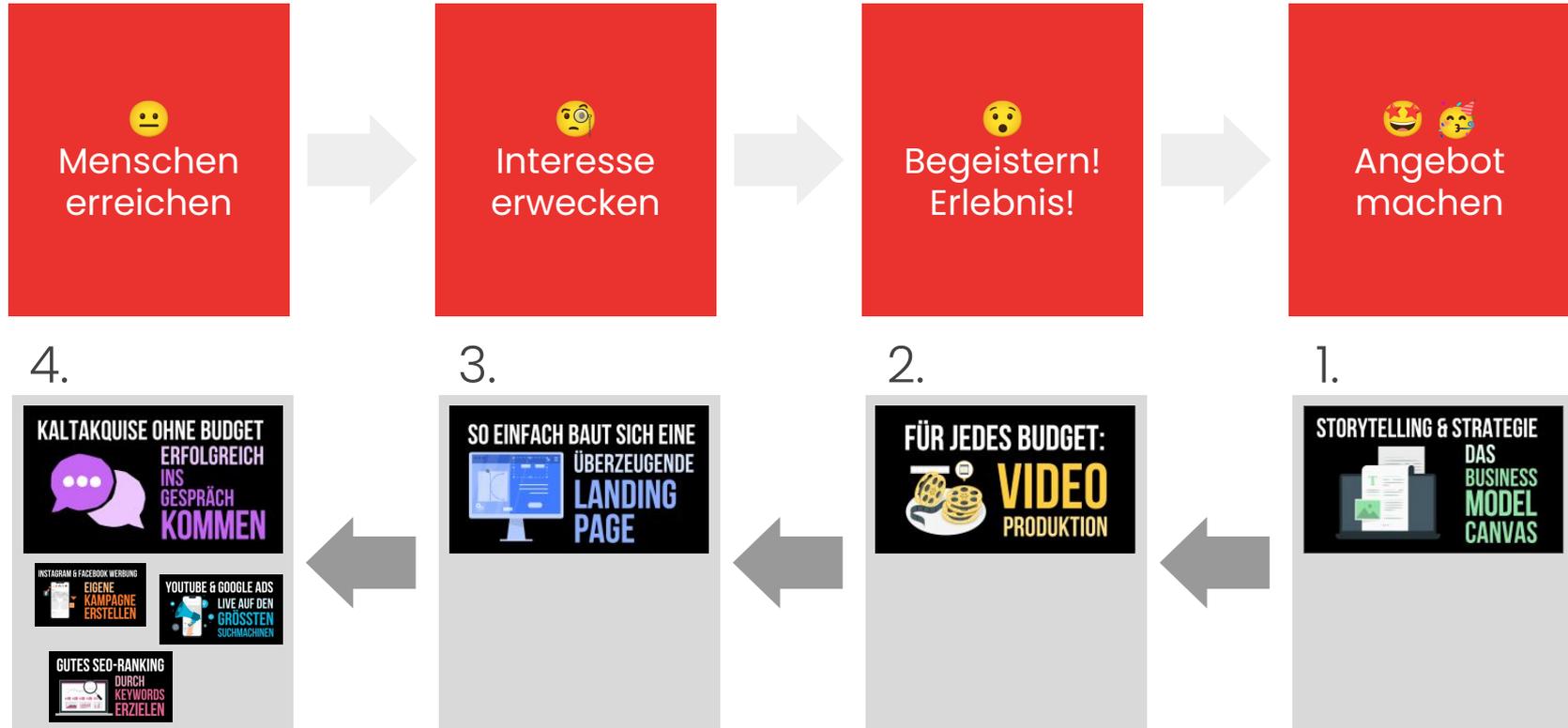
**FÜR JEDES BUDGET:
VIDEO
PRODUKTION**

**STORYTELLING & STRATEGIE
DAS
BUSINESS
MODEL
CANVAS**

02

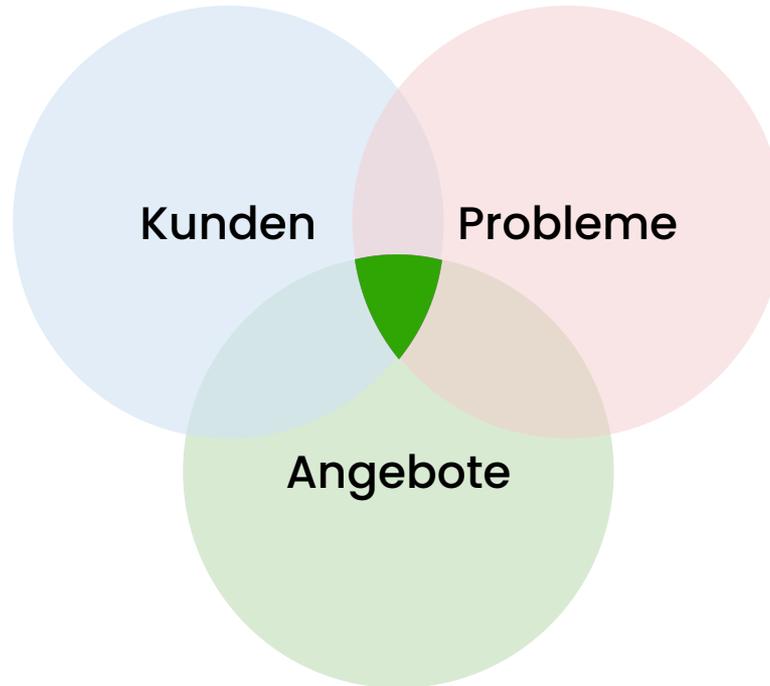
**Der erste Schritt für
jede Marketing-
kampagne**

Alles beginnt mit einer guten Geschäftsstrategie

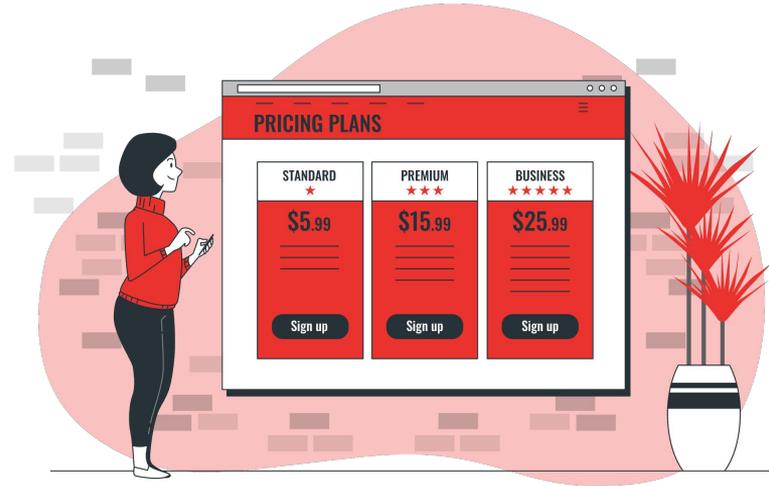


Doch warum ist die Strategie so wichtig?

Es fängt damit an, dass Sie genau wissen, **was** Sie an **wen** verkaufen und **warum** Ihr Kunde es haben möchte



Und wie Sie damit gewinnbringend Geld verdienen können



Nischen-Formel: ein wesentlicher Bestandteil Ihrer Strategie

Wir verhelfen **Kunden** zur **Lösung** mit **Angebot**

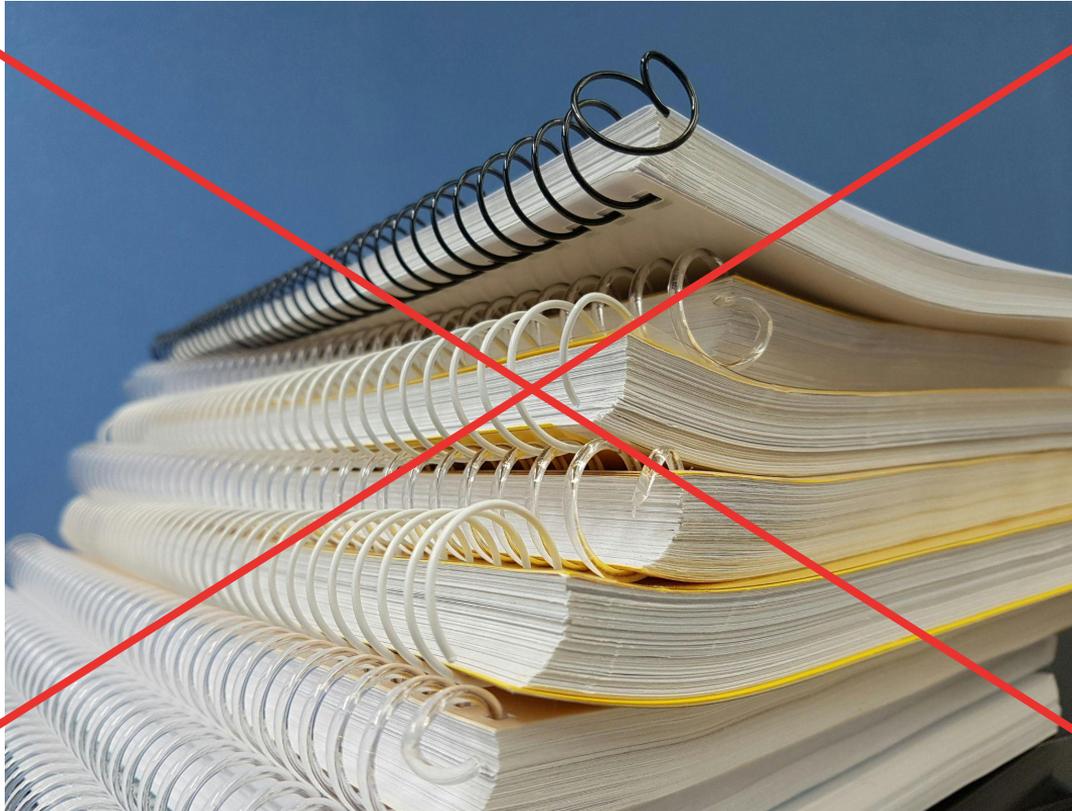
03

Merkmale einer guten Strategie

Eine gute Strategie...

- behandelt die Kunden-, Unternehmens- und Finanzseite
- basiert auf einem echten Verständnis für Ihre Kunden (und wofür sie bereit sind zu zahlen, idealerweise gestützt auf Daten und/oder Erfahrungen)
- Die verschiedenen Teile passen zusammen
- Es zwingt Sie, (schwierige) Entscheidungen zu treffen
- Sie sind in der Lage, es klar und ohne Modewörter zu erklären

Mehr ist NICHT besser



Kennen Sie Ihren Schwerpunkt und machen Sie es nicht jedem recht



"flach verpackte Möbel"



"geschlossene Architektur"

Die verschiedenen Teile passen zusammen



- ein Flugzeugtyp
- Flughäfen der zweiten Stufe
- Punkt-zu-Punkt-Flüge

04

**Damit es gemacht
wird: Business Model
Canvas mit KI**

Das Business Model Canvas

The Business Model Canvas

Business-Idee

Erstellt von

Datum

Version

Schlüsselpartner 	Schlüsselaktivitäten 	Nutzenversprechen 	Kundenbeziehungen 	Kundensegmente 
	Schlüsselressourcen 		Kanäle 	
Kostenstruktur 		Einnahmequellen 		



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Übersetzung: **SwissMadeMarketing** 
swissmademarketing.com

Strategyzer
strategyzer.com

Das Business Model Canvas

The Business Model Canvas

Business-Idee

Erstellt von

Datum

Version

Hintergrund

Back-Office,
Prozesse, usw.

Lösung



Vordergrund

Kunden

Aufwand

Ertrag



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Übersetzung: **SwissMadeMarketing** 
swissmademarketing.com

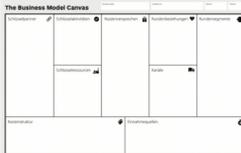
 **Strategyzer**
strategyzer.com

Vertiefung? Strategie-Serie in der Academy, Blog, YouTube

SwissMadeMarketing Blog Online Academy Tools Kundenbewertungen Login Apps

Kunden Nutzen Storytelling Preise Back-Office Finanzen

Die Trainingsvideos



Einstieg in das Business Model Canvas

In den Kapiteln 1-3 stellen wir das Business Model Canvas vor. Wir diskutieren auch, warum Sie an Ihrer Strategie arbeiten sollten und wie Sie eine Geschäftsidee oder einen (Teil Ihres) Unternehmens auswählen, für die/dies Sie dies durchführen.

Warum Strategie?

- Das Fundament Ihres Unternehmens
- Marketing beginnt mit Strategie
- Ein erprobtes Werkzeug
- Nieren prüfen
- Klären, was Ihnen wirklich...

Warum verkaufen Sie, was Sie verkaufen?

BUSINESS MODEL CANVAS
GAME CHANGER FÜR UNTERNEHMEN



Business Model Canvas - Ein tragfähiges...

SwissMadeMarketing Deutsch

Öffentlich

8 Videos 11 Aufrufe Zuletzt am 07.05.2024...

Alle abspiel... Zufallsmix

Gutes Marketing ist nur möglich, wenn das Geschäftsmodell des zugrundeliegenden Produkts oder der Dienstleistungen stimmt. Diese Erfahrung machen wir immer wieder mit unseren Kunden.

Sortieren

- Warum das Business Model Canvas ein Game-Changer für Unternehmen sein wird**
SwissMadeMarketing Deutsch • 513 Aufrufe • vor 5 Monaten
- Das Erfolgsgeheimnis: Die richtigen Kunden, die Sie gewinnen wollen**
SwissMadeMarketing Deutsch • 41 Aufrufe • vor 5 Monaten
- Wie Sie effektiv mit Ihren Kunden kommunizieren**
SwissMadeMarketing Deutsch • 40 Aufrufe • vor 5 Monaten
- Kunden gewinnen und binden: wie Sie Kanäle und Kunden gewinnen**
SwissMadeMarketing Deutsch • 41 Aufrufe • vor 4 Monaten
- Preise richtig festlegen: Strategien für eine erfolgreiche Preisgestaltung**
SwissMadeMarketing Deutsch • 47 Aufrufe • vor 4 Monaten
- Wertschöpfung im Unternehmen durch effiziente Prozesse**

Blog Online Academy Tools Kundenbewertungen

Warum das Business Model Canvas ein Game-Changer für Ihr Unternehmen sein wird

Unser bester Tipp für Ihren Marketing-Erfolg ist, eine klare Strategie zu entwickeln.

Eine solide Strategie ist nicht nur die Basis für erfolgreiches Marketing, sondern auch für den Erfolg Ihres gesamten Unternehmens.

Und das muss nicht langweilig sein oder viel Zeit in Anspruch nehmen! In diesem Blog-Artikel lernen Sie ein nützliches Werkzeug kennen, das Ihnen dabei hilft: das **Business Model Canvas**.

Damit können Sie alle wichtigen Aspekte Ihrer Firmenstrategie erarbeiten und so Ihre Marketingbotschaften zielgerichteter und wirkungsvoller gestalten.

Wir erklären Ihnen, was das Business Model Canvas ist und wie Sie es nutzen. Und wirklich, vertrauen Sie uns, wir haben es immer wieder bei unseren Kunden gesehen. Die Erstellung eines Business Model Canvas macht einen riesigen Unterschied für Ihren Erfolg.

>> Sie können eine [deutsche Version des Business Model Canvas hier herunterladen](#). Oder lesen Sie weiter, um herauszufinden, wie KI Ihnen bei der Entwicklung Ihrer Strategie helfen kann. <<

Den Artikel teilen

Das Business Model Canvas als Werkzeug für Ihre Strategie

Das Business Model Canvas ist ein Tool, das Ihnen dabei hilft, **Klarheit** über die wichtigsten Aspekte Ihrer Unternehmensstrategie zu gewinnen. Und das alles auf nur einem Blatt Papier.

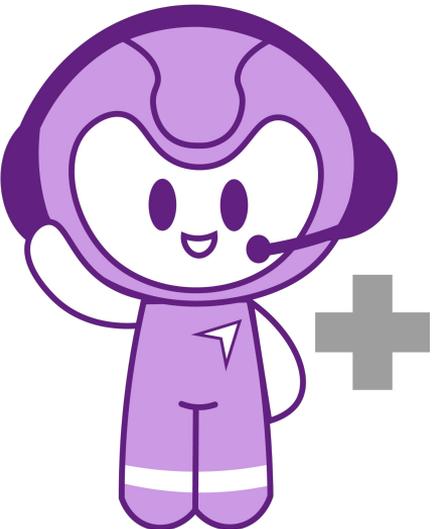
Das Canvas besteht aus verschiedenen Boxen, die verschiedene **Aspekte Ihres Geschäftsmodells** abdecken, wie zum Beispiel Ihre Geschäftsidee, Ihr Angebot, Ihre Kunden, den Nutzen, den Sie bieten, und vieles mehr.

In den folgenden Kapiteln dieses Blog-Artikels gehen wir zunächst auf die Verwendung des Canvas als Ganzes ein. Dann werden wir uns detailliert mit dem ersten Feld beschäftigen: Ihre **Geschäftsidee**.



Es ist nicht wichtig, wie viele Dinge du tust, sondern dass du die wichtigsten Dinge tust.

— unbekannter Autor —



The Business Model Canvas

Business-Idée		Erstellt von		Datum		Version	
Schlüsselpartner	Schlüsselaktivitäten	Nutzenversprechen	Kundenbeziehungen	Kundensegmente			
	Schlüsselressourcen		Kanäle				
Kostenstruktur			Einnahmequellen				

© 2012 Strategyzer AG. Übersetzung: SwissMadeMarketing, swissmademarketing.com



**IHR
persönlicher
24/7 Strategie-
Berater**

KI-gestützte Chatbots helfen Ihnen beim Ausfüllen Ihres Canvas

The image shows a screenshot of a business canvas tool. On the left, there are sections for 'Angebotsbeschreibung', 'Schlüsselpartner', 'Kostenstruktur', and 'Schluss', each with an edit icon. A chatbot window titled 'Kundensegmente' is overlaid on the right. The chatbot interface includes a 'CHAT' button and a message: 'In diesem Schritt werden wir zuerst Kundensegmente vorschlagen. 🗨️'. Below this, it explains that customers can be grouped into segments with different needs and behaviors. A list of characteristics follows: 'Benötigen ein anderes Nutzenversprechen', 'Erreichbar über verschiedene Kanäle', 'Erfordern verschiedene Arten von Beziehungen', 'Haben unterschiedliche Rentabilitäten', and 'Sind bereit, für verschiedene Aspekte des Nutzenversprechens zu zahlen'. The chatbot then asks, 'Welches Kundensegment passt am besten zu Ihrem Unternehmen?' and provides a list of options: 'Studierende und Absolventen, die den Einstieg in den Arbeitsmarkt suchen', 'Fachkräfte, die sich beruflich weiterentwickeln möchten', 'Arbeitnehmer, die unzufrieden mit ihrem aktuellen Job sind und eine Veränderung suchen', 'Berufseinsteiger, die Unterstützung bei der Erstellung von Bewerbungsunterlagen benötigen', 'Menschen, die den Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt nach einer längeren Pause planen', 'Führungskräfte, die ihre Führungsqualitäten weiterentwickeln möchten', and 'Personen, die in eine andere Branche wechseln möchten und...'. A large black arrow points from the right towards the chatbot options. The text 'CC BY-SA 3.0' is visible in the bottom right corner of the chatbot window.

Angebotsbeschreibung

CHAT

Schlüsselpartner

Schl

Schl

Kostenstruktur

Schluss

Kundensegmente

CHAT

Kundensegmente

In diesem Schritt werden wir zuerst Kundensegmente vorschlagen. 🗨️

Sie können Ihre Kunden in mehrere zusammenhängende Gruppen (Kundensegmenten) einteilen. Die Kunden verschiedener Gruppen haben unterschiedliche Bedürfnisse, Verhaltensweisen usw..

- Benötigen ein anderes Nutzenversprechen
- Erreichbar über verschiedene Kanäle
- Erfordern verschiedene Arten von Beziehungen
- Haben unterschiedliche Rentabilitäten
- Sind bereit, für verschiedene Aspekte des Nutzenversprechens zu zahlen

11:36 🤖

CHOOSE AN OPTION

Studierende und Absolventen, die den Einstieg in den Arbeitsmarkt suchen

Fachkräfte, die sich beruflich weiterentwickeln möchten

Arbeitnehmer, die unzufrieden mit ihrem aktuellen Job sind und eine Veränderung suchen

Berufseinsteiger, die Unterstützung bei der Erstellung von Bewerbungsunterlagen benötigen

Menschen, die den Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt nach einer längeren Pause planen

Führungskräfte, die ihre Führungsqualitäten weiterentwickeln möchten

Personen, die in eine andere Branche wechseln möchten und...

CC BY-SA 3.0

Alles an einem Ort

Angebotsbeschreibung
Professionelles Jobcoaching und Bewerbungsmanagement

Schlüsselpartner

- Personalvermittlungsagenturen und Headhunter
- Hochschulen und Bildungseinrichtungen
- HR-Abteilungen und Personalentwicklungsfirmen
- Berufsverbände und Netzwerke
- Technologiepartner



Kostenstruktur

- Löhne der Mitarbeiter, insbesondere der Karriereberater
- Kosten für die Durchführung von Jobcoaching-Sitzungen
- Kosten für das Bewerbungsmanagement und die Personalauswahl



Schluss

*Erfolg ist die Fähigkeit, von einem Misserfolg zu lernen

Unternehmen, die ihre Mitarbeiter:innen bei der beruflichen Entwicklung unterstützen wollen und Wert auf professionelles Jobcoaching, Bewerbungsmanagement und strategische Planung legen.

* * *

Kundensegmente

Unternehmen, die ihre Mitarbeiter:innen bei der beruflichen Entwicklung unterstützen wollen

Kundenprobleme

Unzufriedenheit mit dem aktuellen Arbeitsplatz oder der aktuellen Karriereentwicklung

Persona

Name: Markus

Demografie: 48 Jahre alt; männlich; verheiratet, zwei Kinder; Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft; Selbstständiger Unternehmer, der ein mittelgroßes Unternehmen führt

Geografie: Deutschsprachig; Unternehmen in einer mittelgroßen Stadt in Deutschland (z.B. Stuttgart)

Psychografie: Ehrgeizig und erfolgsorientiert. Möchte seine Mitarbeiter:innen bestmöglich unterstützen und fördern. Hat ein starkes Verantwortungsbewusstsein und setzt sich hohe Ziele für sein Unternehmen. Nimmt sich gerne Zeit für strategische

ng
ftzung: Kundenbetreuer
er passenden
ces, individueller
nd maßgeschneiderten
ng
AT
Kundensegmente
Unternehmen, die ihre Mitarbeiter:innen bei der beruflichen Entwicklung unterstützen wollen und Wert auf professionelles Jobcoaching, Bewerbungsmanagement und strategische Planung legen.

nit bis zu 50 Mitarbeitern)

zzer.com (CC-BY-SA 3.0)



Ja, Sie können Ihren Geschäftsplan in 1 Stunde erstellen!

Angebotsbeschreibung

Professionelles Jobcoaching und Bewerbungsmanagement. Unsere langjährige Erfahrung und hohe Qualität gewährleisten beste Ergebnisse.

Schlüsselpartner

- Personalvermittlungsagenturen und Headhunter
- Hochschulen und Bildungseinrichtungen
- HR-Abteilungen und Personalentwicklungsfirmen
- Berufsverbände und Netzwerke
- Technologiepartner



Schlüsselaktivitäten

Problemlösungsunternehmen.

- Jobcoaching-Sitzungen
- Strategische Planung
- Bewerbungsmanagement
- Bereitstellung von Expertenwissen und Erfahrung

Nutzenversprechen

Wir verhelfen Unternehmen zur Entwicklung eines starken und leistungsfähigen Teams durch professionelles Jobcoaching, Bewerbungsmanagement und strategische Planung. Indem wir langjährige Erfahrung und Expertise einsetzen, individuelle Karriereentwicklung fördern und beste Ergebnisse erzielen, entsteht ein motiviertes und erfolgreiches Arbeitsumfeld.

Kundenbeziehungen

- Persönliche Unterstützung: Kundenbetreuer stehen zur Auswahl der passenden Programme und Services, individueller Bedürfnisermittlung und maßgeschneiderten Lösungen zur Verfügung

Kundensegmente

Unternehmen, die ihre Mitarbeiter:innen bei der beruflichen Entwicklung unterstützen wollen und Wert auf professionelles Jobcoaching, Bewerbungsmanagement und strategische Planung legen.

Kanäle

Online-Plattformen, persönlicher Kontakt und Kundensupport



Kostenstruktur

- Löhne der Mitarbeiter, insbesondere der Karriere- und Jobcoaches
- Kosten für die Durchführung von Jobcoaching-Sitzungen und strategischer Planung
- Kosten für das Bewerbungsmanagement und die Rekrutierung von Kandidaten



Preise

Preismodell: Corporate Package
Preisvorschlag: EUR 10.000 pro Jahr (für Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern)

Schluss

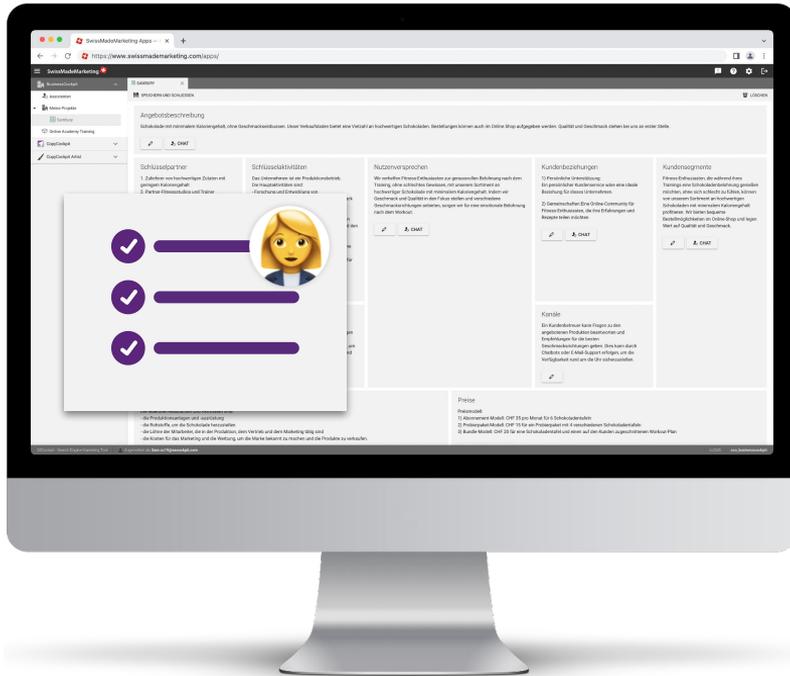
"Erfolg ist die Fähigkeit, von einem Misserfolg zum anderen zu gehen, ohne seinen Enthusiasmus zu verlieren." - Winston Churchill

Nutzungsbedingungen

[Terms of Use](#) [Business Model Canvas](#) von [www.strategyzer.com](#) (CC-BY-SA 3.0)

KI Unterstützung: Businesscockpit swissmademarketing.com/apps



Ihr persönlicher
24/7 Marketing-
und Strategie
-Berater

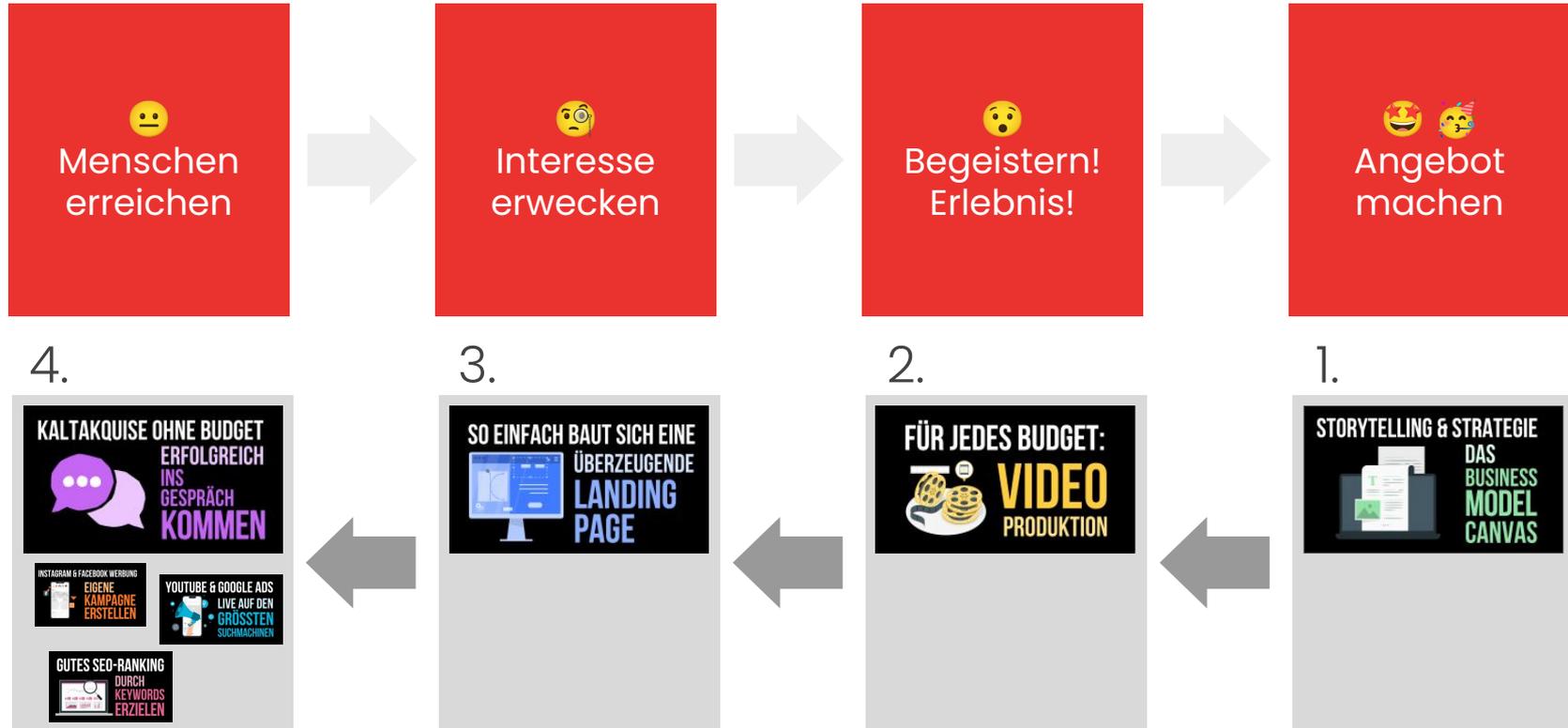
Unsere empfohlene Vorgehensweise



05

**Damit es gemacht
wird: ganze
Kampagne
erstellen**

Wir möchten, dass Sie alle Schritte erledigen



Akademie und Tools, inkl. viele Live-Webinare

CopyCockpit

Dieser KI-Assistent schreibt die Texte für Ihr E-Mail-Marketing, Blog, Landing-Page, Anzeigen und vieles mehr



SECKockpit & weitere SEO-Tools

Optimieren Sie Ihr Webauftritt mithilfe von Keyword-Recherche und andere Analysen



inCMS

Erstellen Sie Ihre Landing Pages, Websites und Mitgliederbereichen



Online Akademie

Bringen Sie Ihr Marketing Wissen auf dem neuesten Stand. Mit mehr als 500 Trainings inkl. Checklisten, Vorlagen und Beispiele



Wir haben 2 unbezahlbare Ressourcen



SwissMadeMarketing

BusinessCommunity



**Gemeinsam setzen wir in den nächsten 30 Tagen
Online-Marketing-Systeme um**

Ihr (die SwissMadeMarketing BusinessCommunity) wählt ein Projekt, dass wir an den LIVE Webinaren über die nächsten 30 Tagen Schritt-für-Schritt begleiten

**(wie man trotzdem noch Teil der BusinessCommunity
werden kann erkläre ich gleich ...)**

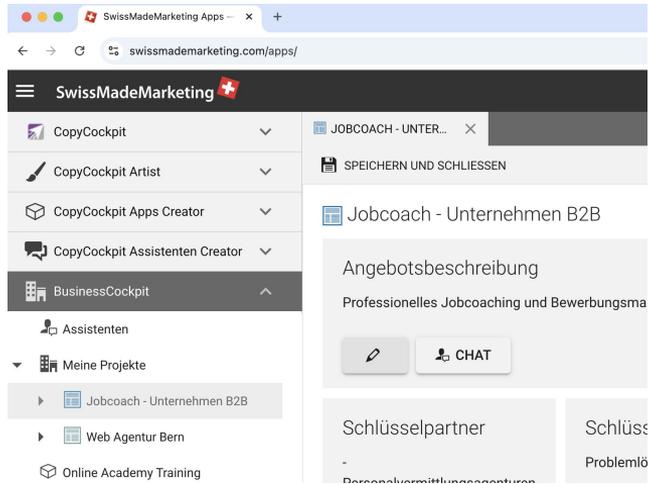
06

Wie es weitergeht

Erstellen Sie Ihr Canvas und veröffentlichen Sie sie (Abgabetermin: Mittwoch, 4. September, 12:00 Uhr)

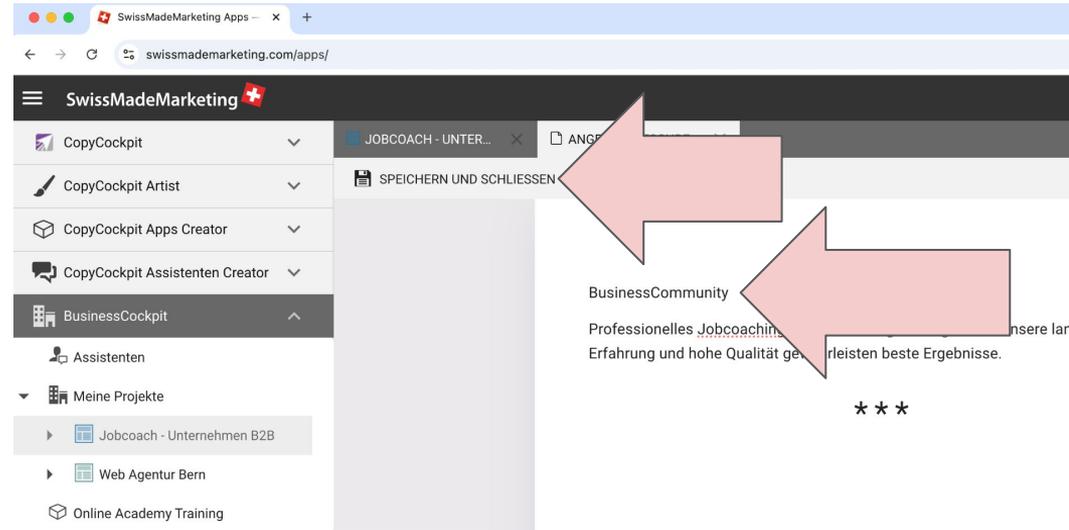
Schritt 1:

Angebotsbeschreibung bearbeiten



Schritt 2:

“BusinessCommunity” auf der ersten Zeile einfügen



Ab Mittwoch, 4. September, 12:00 Uhr Zugriff auf unser neues BusinessCommunity Modul:

The screenshot displays the SwissMadeMarketing BusinessCommunity interface. The browser address bar shows the URL `swissmademarketing.com/apps/`. The page header includes the logo and navigation icons. The left sidebar contains a 'Community' section with options for 'Austausch', 'Business Ideen', and 'Online Academy Training'. The main content area features three cards under the heading 'GRÜNER DALIMEN'. Each card contains a text block and a profile picture of a user.

ANSICHT | **ALLROUNDER CHAT** | **NEUE COPY ERSTELLEN** | **COPY VARIATION ERSTELLEN** | **BILD ERSTELLEN** | **NEUE KEYWORDSUCHE** | **AUSWAHL LÖSCHEN**

Grüner Daumen 

BusinessCockpit 

Heizungsreparatur 

Wir verhelfen Senioren zur Entdeckung und Pflege ihrer Leidenschaft für das Gärtnern mit klaren und verständlichen Anleitungen und einem Netzwerk von passionierten Gärtnerinnen und Gärtnern. Indem wir Sicherheit und Verständnis in der Gartenarbeit bieten, entsteht ein aktiver Lebensstil und ein sinnvoller Zeitvertreib im Freien, der Freude und Erfüllung bringt.

Wir verhelfen Selbstständigen zur Steigerung ihrer Online-Sichtbarkeit und Zielgruppenreichweite mit einem effektiven Online-Marketing-Tool. Indem Zeit und Ressourcen gespart werden durch automatisierte Tools und maßgeschneiderte Lösungen, entsteht ein Gefühl von Leichtigkeit und Erfolg.

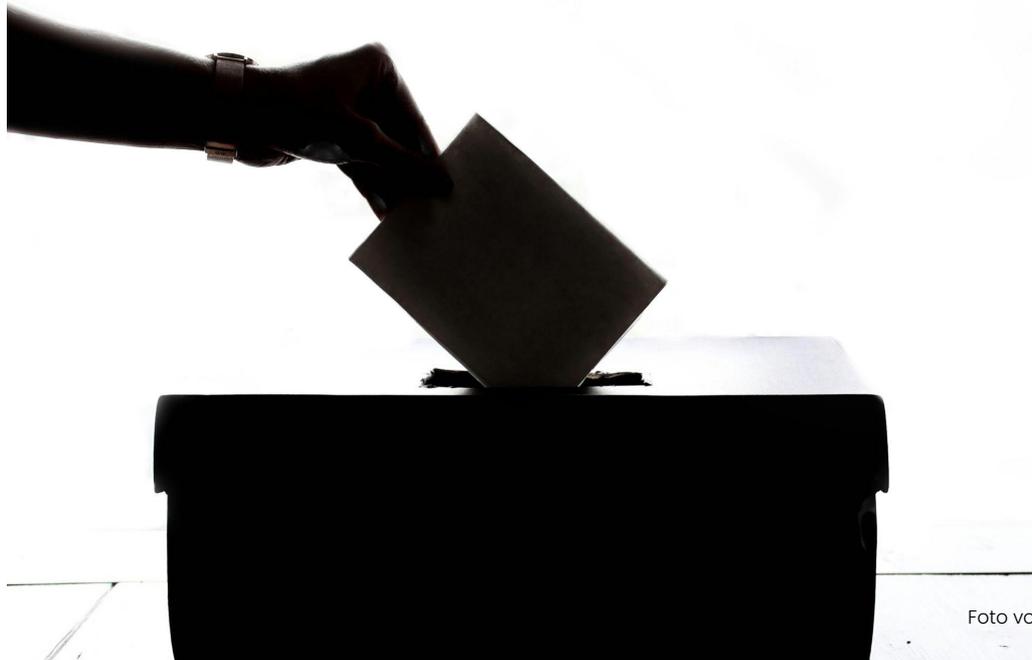
Wir verhelfen Hotels und Gaststätten zur Wärmeversorgung rund um die Uhr mit unserem 24-Stunden-Reparaturservice, der schnelle Hilfe bei Heizungsdefekten bietet. Indem wir mit unserem Fachwissen und unserer Erfahrung Probleme sofort lösen und präventive Wartung anbieten, entsteht eine sorgenfreie Atmosphäre und das Wohl der Gäste wird gewährleistet.

SwissMadeMarketing | Angemeldet als **Mireille van Reenen** | incms 5.2408.1

Wir versenden allen BusinessCommunity Mitgliedern eine E-Mail mit Erklärvideo morgen, Mittwoch Mittag, wie man die Geschäftsthemen wählen kann

Wählen Sie die Geschäftsthemen, die Sie umgesetzt sehen möchten (Abgabetermin: Donnerstag, 5. September, 10.00 Uhr)

(es können alle BusinessBoards gewählt werden, ausser das eigene)



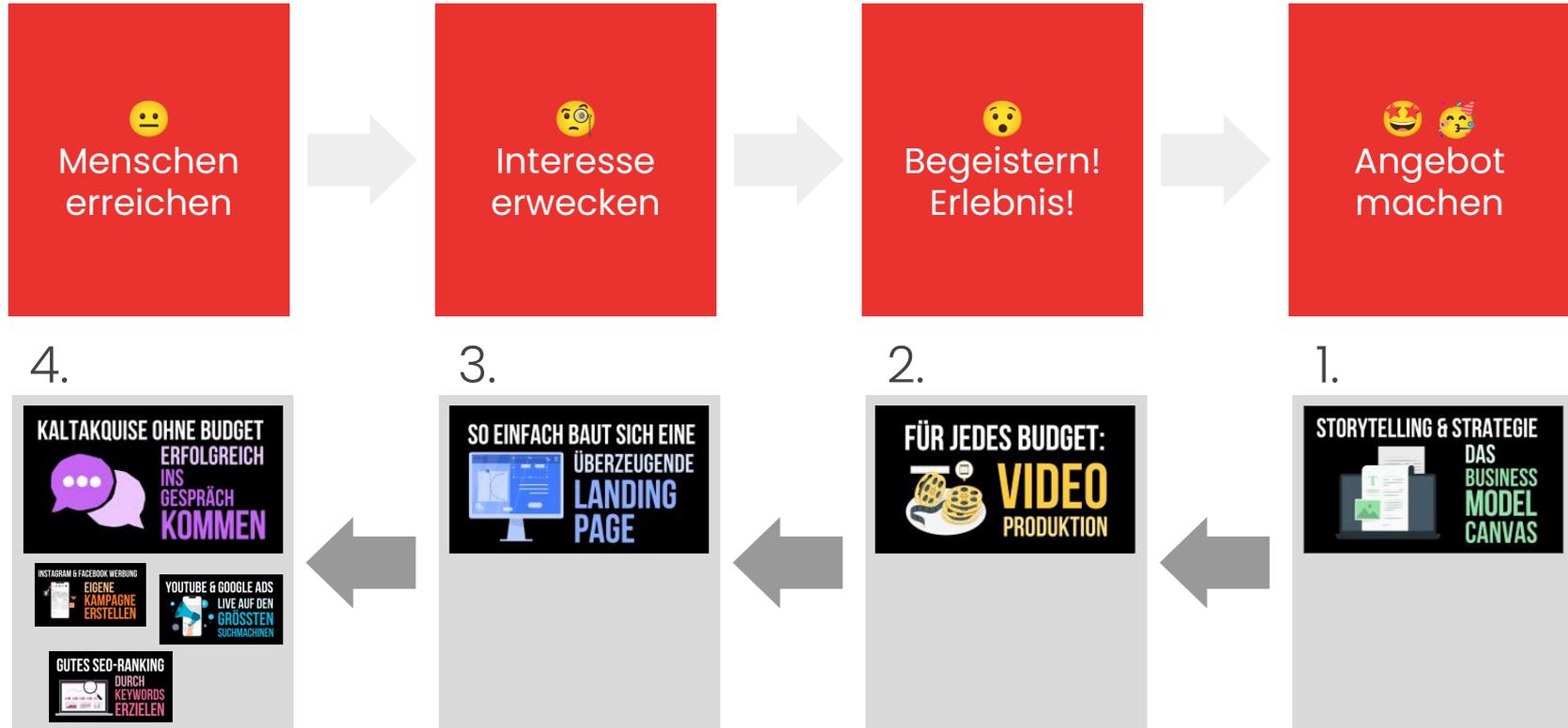


**Wir geben den
Gewinner bekannt am
Donnerstag im Webinar
(5. September, 10:00 Uhr)**

Bedingungen für das gewählte Projekt

- Man muss am Donnerstag, 5. September 2024 Live dabei sein
- Man muss im September am Dienstag und Donnerstag jeweils um 10 Uhr Live dabei sein können
- Wir werden Meta (Facebook & Instagram) Werbeanzeigen erstellen – man muss ein Budget von ca. 1.000€ im Oktober investieren

Mit diesem Unternehmer werden wir seine/ihre Marketingkampagne erstellen, live auf unseren Webinaren



Wir gehen wirklich alle Schritte durch



Wir gehen wirklich alle Schritte durch



5. Sep

10. Sep - 12. Sep

17. Sep

19. Sep

24. Sep - 26. Sep

Oktober: Auswertungen & Optimierungen

Machen Sie mit!

**Nutzen Sie die Chance,
dass wir IHR Projekt
gemeinsam mit Ihnen umsetzen**

**“Haben Sie keine Angst, etwas falsch zu machen.
Machen Sie es einfach einmal!”**

René Torghele

Sie möchten noch Teil der BusinessCommunity werden?

“SwissMadeMarketing Suite Pro” Sonderangebot



Sensationelle
-75% Rabatt!

- CopyCockpit Pro inkl. unbegrenzte Bilder, Text & Apps
- SECockpit Pro + RankTracker
- YTCockpit Pro + YTCockpitTracker
- BacklinkSpy Pro
- TrafficAnalysis Pro
- inCMS Pro
- Online Academy mit 500+ Trainings

BONI

- «Whitelabel» Funktion für eigene K.I. Chatbots
- NEU! BusinessCockpit mit Community Funktion

Normalpreis: ~~7.992 €~~ / Jahr

Nur **1.999 €** / Jahr

So sind Sie mit den Aufzeichnung und Tools dabei!

E-Mail: support@swissmademarketing.com

Betreff: Suite

Und wir planen jetzt schon die nächste Runde...

Dann wären Sie schon perfekt vorbereitet!

Live Fragen & Antworten ...

Wer hat schon ein Canvas? Teilen und Feedback einholen

Welche weiteren Fragen haben Sie?

support@swissmademarketing.com