Planungsvorlage für Webdesigner

**1. Zielgruppenanalyse:**

Welche spezifische Zielgruppe willst du ansprechen? Vernachlässigte Zielgruppen sind die Hungrigsten.

Warum hast du diese spezifische Zielgruppe gewählt? Kannst du dir vorstellen mit dieser Zielgruppe langfristig zusammenzuarbeiten?

Welche Probleme oder Bedürfnisse hat diese Zielgruppe? Sei so spezifisch wie möglich.

Beschreibe die Wunschsituation deiner Zielgruppe:

Beschreibe wie du sie vom Problemzustand zur Wunschsituation führen willst:

Wie kannst du durch Webdesign den Erfolg dieser Zielgruppe unterstützen?

**2. Angebotserstellung:**

Wie differenziert sich dein Angebot von dem der Konkurrenz? Wenn du der Erste auf dem Markt bist, profitierst du am meisten.

Welche Elemente deines Angebots machen es unwiderstehlich für deine Zielgruppe?

Wie viel möchtest du für deine Angebote verlangen? Biete verschiedene Pakete an, die sich deine Zielgruppe leisten kann.

Warum sollte sich deine Zielgruppe dieses Angebot sichern, was haben sie davon?

Beschreibe den Nutzen und die Vorteile aus Sicht deiner Zielgruppe:

Welche zusätzlichen Dienstleistungen könntest du anbieten, die andere nicht bieten?

Erfinde Upsell-Produkte, die du in Phase 2 anbieten könntest, um deinen Umsatz zu steigern:

**3. Marketingstrategie:**

Welche Kanäle möchtest du nutzen? (z.B. Direkt Mailing, Email Marketing, Social Media, Google Ads) Am besten fängst du mit einigen wenigen an und konzentrierst dich zuerst darauf. Mache dir nicht mehr Arbeit als nötig.

Wie planst du, deine Zielgruppe spezifisch über diese Kanäle zu erreichen?

Wie viel möchtest du insgesamt für Marketing ausgeben? Wie viel pro Kanal?

Wie willst du sicherstellen, dass dein Marketing den Offline- oder Online-Erfolg reflektiert?

**4. Weiterführende Ressourcen:**

Welche Kurse oder Bücher könnten helfen, dein Wissen zu erweitern, um deinen Kunden noch besser helfen zu können?

Wie wirst du Feedback von Kunden sammeln und verwenden, um dich stetig zu verbessern?

Wie planst du, die Zufriedenheit deiner Kunden langfristig sicherzustellen? Hohe Kundenzufriedenheit sorgt für viele Empfehlungen und gute Bewertungen.

Bitte fülle diese Vorlage vollständig aus und überprüfe sie regelmäßig. Sie wird dir dabei helfen, den Fokus auf das Wesentliche zu behalten und deinen Webdesign-Business aufzubauen.