

projektschmiederei.

sabrina fischäß

Vom Offline-Business zur Online-Sichtbarkeit

Dein 3-Schritte-Plan für Sichtbarkeit, Reichweite & Umsatz

Sabrina Fischäß — projektschmiederei.de

Bevor wir anfangen

Für Offline-Selbstständige, Unternehmer und Gewerbetreibende, die endlich auch online sichtbar werden wollen.

Ich habe dieses PDF gebaut, weil ich weiß, wie viele Selbstständige und Unternehmer mit gutem Handwerk online sichtbar untergehen.

Du willst mehr Sichtbarkeit, mehr Anfragen, mehr Umsatz — online. Was dir fehlt, ist nicht Talent. Das hast du. Es fehlt ein Plan.

Genau den bekommst du hier: drei Schritte, die dir zeigen, wie du dein Offline-Business online strategisch aufstellst — mit Fokus, Struktur und Wirkung.

Dieses PDF bringt dich in die Umsetzung. Punkt.

Wie du dieses PDF nutzen kannst

Lies nicht nur drüber — arbeite damit. Sichtbarkeit entsteht nicht durch Wissen, sondern durch Umsetzung.

Nimm dir einen Moment, um deine Gedanken zu jedem Schritt zu notieren. Ob auf Papier oder digital — Hauptsache, du kommst ins Tun.

Der Plan auf einen Blick

Mit diesem 3-Schritte-Plan legst du das Fundament für echte Online-Sichtbarkeit:

Schritt 1 — Fundament: Ziel, Zielgruppe, Positionierung.

Schritt 2 — Website: Klar, zielführend, einladend.

Schritt 3 — Sichtbarkeit mit System: Dein eigenes Setup, kein Algorithmus-Hetzen.

Nimm dir Zeit für jeden Schritt — genau hier beginnt dein Weg zu Online-Reichweite, klarer Positionierung und einem Online-Auftritt, der für dich verkauft.

Schritt 1: Fundament schaffen

Ziel, Zielgruppe, Positionierung.

Der häufigste Fehler? Online loslegen, ohne Plan, einfach irgendwas machen.

Was du brauchst, ist ein messbares Ziel — kein „Ich will mehr Sichtbarkeit“, sondern z.B. „Ich will, dass Menschen aus meiner Zielgruppe über meine Website ein Erstgespräch buchen“.

Zwei Fragen, die alles verändern:

Für wen ist dein Angebot wirklich gedacht?

Nicht „alle, die XY brauchen“. Sondern konkret: Alter, Lebenssituation, was sucht diese Person gerade, was treibt sie an. Je schärfer dieses Bild, desto klarer wird deine ganze Kommunikation.

Wofür möchtest du stehen?

Was ist die eine Sache, die jemand über dich sagen soll, nachdem er bei dir war? Diese Antwort ist deine Positionierung. Wer sie nicht klar formulieren kann, wird austauschbar.

Wenn du weißt, was du bewirkst und für wen, wird alles leichter — von deiner Website bis zum Content für Social Media.

Schritt 2: Deine Website

Klar, zielführend, einladend, stark.

Deine Website muss nicht perfekt sein — aber sie muss deine Wunschkunden leiten. Sie ist nicht deine Online-Visitenkarte. Sie ist dein digitaler Verkaufsstand.

Und der funktioniert nur, wenn sofort klar ist:

- Wer bei dir richtig ist - Was du anbietest - Was als Nächstes zu tun ist

Vermeide diese Stolperfallen:

- Keine klare Startseite - Unklare Navigation - Kein Call-to-Action

Deine Website soll nicht nur informieren — sondern Umsatz ermöglichen. Jeder Besucher sollte nach spätestens fünf Sekunden wissen, ob er hier richtig ist. Und nach spätestens dreißig Sekunden wissen, was sein nächster Schritt wäre.

Schritt 3: Sichtbarkeit mit System

Nicht mit Stress.

Du musst nicht unbedingt täglich posten. Aber du brauchst Klarheit.

Ein gutes Sichtbarkeitssystem passt zu dir — zu deiner Zeit, deinem Stil, deinem Business.

Wichtig:

- Eine Plattform, die zu dir und deiner Zielgruppe passt - Wiederkehrende Content-Säulen - Inhalte, die mehrfach nutzbar sind — statt ständig neu

Wenn du auf jeder Plattform mit halber Kraft präsent bist, wirst du nirgends ernsthaft gesehen. Eine Plattform mit Substanz schlägt vier mit halbem Einsatz. Immer.

Drei reale Beispiele

So sieht das in der Praxis aus — drei sehr unterschiedliche Selbstständige, gleiche Logik.

Anna — Heilpraktikerin mit Spezialisierung auf Stressbeschwerden

- *Ziel*: Online-Anfragen von Menschen mit Schlafproblemen. - *Zielgruppe*: Gestresste Erwachsene zwischen 30 und 55, die seit Monaten nicht durchschlafen. - *Positionierung*: „Ganzheitliche Hilfe bei stressbedingten Beschwerden — ohne lange Wartezeit.“ - *Website*: Klare Terminbuchungs-Möglichkeit, kostenfreies Kennenlerngespräch, authentische Fotos aus der Praxis. - *Sichtbarkeit*: Newsletter mit Tipps aus der Praxis, monatliche Inspiration.

Markus — Handwerksbetrieb für ökologische Holzterrassen

- *Ziel*: Online-Anfragen für Beratungen im Umkreis von 50 km. - *Zielgruppe*: Familien mit Haus und Garten, die auf Nachhaltigkeit achten. - *Positionierung*: „Ich baue dir einen Rückzugsort im Grünen — natürlich und langlebig.“ - *Website*: Angebotsübersicht, Kundenfotos als Referenzen, Kontaktformular. Blog mit Vorher-Nachher-Bildern und Ablauf jedes Projekts. - *Sichtbarkeit*: Google Business, YouTube-Videos zur Dokumentation von Bauprojekten — einfach mit dem Handy gefilmt.

Jan — Stilberater mit Studio vor Ort

- *Ziel*: Kunden deutschlandweit über sein Online-Angebot gewinnen. - *Zielgruppe*: Männer 40+, die nach gesundheitlichen Veränderungen wieder selbstbewusst auftreten wollen. - *Positionierung*: „Stilberatung für Männer, die zeigen wollen, wer sie heute sind — online und persönlich.“ - *Website*: Digitales Beratungsangebot mit Preisen, Ablauf, FAQ. Vorher-Nachher-Ergebnisse und Kundenstimmen auf der Startseite. - *Sichtbarkeit*: Blog mit Tipps rund um Stil, Selbstbewusstsein und Kleidung — plus kostenfreie Stil-Checks via Zoom zum Vertrauensaufbau.

Ziel, Website, Content — der rote Faden

Sichtbarkeit entsteht nicht durch stupiden Aktionismus.

Wenn du deine Basis legst — Ziel, Website, Content — wirst du sichtbar. Nicht irgendwie oder „ich müsste mal wieder...“, sondern strategisch. Und das bringt nicht nur Reichweite, sondern auch Umsatz.

Die meisten Online-Maßnahmen scheitern nicht, weil die Maßnahme falsch war. Sie scheitern, weil der Unterbau fehlt. Wer die drei Schritte oben einmal sauber durchzieht, hat danach den Unterbau — und damit den Hebel für alles, was darauf aufbaut.

Deine Checkliste

Mach den kurzen Selbstcheck — und schau, wo du aktuell stehst.

Schritt 1: Fundament schaffen

- Ich habe ein messbares und klares Ziel definiert (z.B. Anfragen über die eigene Website).
- Ich kenne meine Wunsch-Zielgruppe klar und konkret.
- Meine Positionierung bringt auf den Punkt, wofür ich stehe und wem ich womit helfe.

Schritt 2: Website klar strukturieren

- Meine Website zeigt sofort, wer ich bin und was ich anbiete.
- Es gibt eine sichtbare Möglichkeit zur Kontaktaufnahme, Buchung oder Kauf — je nach Ziel aus Schritt 1.
- Meine Website führt gezielt zu meinem definierten Ziel.

Schritt 3: Sichtbarkeit strategisch aufbauen

- Ich habe meine Content-Säulen definiert.
 - Ich habe einen einfachen Content-Plan erstellt — und Formate festgelegt.
 - Ich weiß, welche Plattform ich regelmäßig bespielen möchte, wie und womit.
-

Diagnose — Strategischer Außenblick

499 € einmalig. Kein Abo, kein Funnel, kein Folgeprogramm.

Wir schauen gemeinsam auf dein Business. Ich zeige dir, wo ich Hebel sehe, welche Entscheidungen ich anders treffen würde und warum. Eine Stunde — klarer Kopf danach.

mail@projektschmiederei.de

projektschmiederei.de/zusammenarbeit-mit-mir/