

projektschmiederei.

sabrina fischäß

8 Schritte, mit denen du endlich online sichtbar wirst

*Der Praxis-Guide für Selbstständige mit Offline-Angebot —
damit dein Business online Anfragen bringt, planbar statt
zufällig*

Sabrina Fischäß — projektschmiederei.de

Warum mehr Posten dich nicht sichtbarer macht

Ich sehe regelmäßig Selbstständige, die seit Monaten tapfer posten – und über ihre Online-Präsenz kommt trotzdem kein einziger Kunde rein. Die übliche Schlussfolgerung: noch mehr posten, noch ein Kanal dazu, vielleicht eine Agentur. Halt kurz inne und rechne nach: Wenn zwölf Monate Fleiß null Anfragen gebracht haben – warum sollte Monat 13 mit demselben Vorgehen etwas ändern?

Fleiß hast du längst bewiesen. Was fehlt, ist ein System. Die folgenden acht Schritte bauen es auf – in einer Reihenfolge, die Logik hat:

Schritte 1-3: Ziel, Zielgruppe, Sprache — dein Fundament.

Schritte 4-5: Website und Kanäle — deine Bühne.

Schritte 6-8: Content-System, Reichweite, Struktur — dein Betrieb.

Lies die Schritte in dieser Reihenfolge und arbeite sie in dieser Reihenfolge ab. Genau darin liegt der Unterschied zu allem, was du bisher probiert hast.

Schritt 1: Wähle ein Ziel, das verkauft

„Ich will sichtbarer werden“ – diesen Satz höre ich ständig. Meine Rückfrage ist jedes Mal dieselbe: Und was soll dann passieren? Likes bezahlen keine Miete. Erst wenn du weißt, welche Handlung deine Sichtbarkeit auslösen soll, kannst du beurteilen, ob sie funktioniert.

Also konkret:

- Sollen Menschen über deine Website ein Erstgespräch buchen?
- Soll deine Angebotsseite direkt verkaufen?
- Sollen Anrufe kommen, Reservierungen, Anfahrten in dein Geschäft?

Ein messbares Ziel entscheidet, welche Maßnahme sich lohnt – und welche du dir ab sofort sparst.

Schritt 2: Sprich mit den richtigen Menschen

Die gute Nachricht: Deine Zielgruppe musst du dir nicht ausdenken. Sie steht längst in deinem Laden, sitzt in deiner Praxis, bucht deine Termine. Schau genau hin:

- Wer kommt immer wieder mit denselben Anliegen zu dir?
- Welche Kunden schwärmen von deiner Arbeit – und mit welchen Worten tun sie das?
- Wen davon willst du online mehr erreichen?

Je genauer du weißt, mit wem du sprichst, desto öfter denkt genau diese Person beim Lesen: „Das bin ja ich.“

Schritt 3: Sprich die Sprache deiner Kunden

Menschen kaufen Ergebnisse. Deine Methode interessiert sie frühestens im zweiten Gespräch. Trotzdem stellen die meisten ihre Methode ins Schaufenster:

- **Schaufenster:** „Ich biete Achtsamkeitstraining für Führungskräfte.“
- **Ergebnis:** „Ich helfe Führungskräften, mit mehr Klarheit und Ruhe durch hektische Arbeitstage zu gehen.“

Der zweite Satz beantwortet die einzige Frage, die dein Kunde wirklich stellt: Was habe ich davon?

Sprich die Sprache deiner Zielgruppe. Deine Branche kauft nichts bei dir.

Schritt 4: Gib deiner Website einen Job

Deine Website hat genau eine Aufgabe: Besucher zu dem Ziel aus Schritt 1 zu führen. Alles andere ist Dekoration. Der Test dauert dreißig Sekunden – bitte jemanden, der dich beruflich noch gar nicht kennt, auf deine Startseite zu schauen:

- Erkennt er sofort, für wen die Seite gedacht ist?
- Versteht er dein Angebot auf Anhieb?
- Sieht er, was er als Nächstes tun soll?

Dreimal Ja: Deine Website arbeitet für dich. Einmal Nein: Hier liegt dein erster Hebel.

Schritt 5: Wähle deine Kanäle - und zwar wenige

„Man muss heute überall sein“ gehört zu den teuersten Irrtümern im Online-Marketing. Eine Plattform, die du regelmäßig und gut bespielst, schlägt fünf, die du halbherzig pflegst. Die Auswahl triffst du an drei Fragen:

- Wo hält sich deine Zielgruppe wirklich auf?
- Welche Inhalte liegen dir – Text, Bild oder Video?
- Was schaffst du mit deiner realen Zeit, Woche für Woche?

Präsenz mit Plan auf einem Kanal bringt dir mehr als Präsenz aus Pflichtgefühl auf allen.

Schritt 6: Baue dir ein Content-System

Wer jede Woche neu überlegt, was er posten könnte, hört nach drei Monaten auf. Ein System nimmt dir genau diese Entscheidung ab:

- Lege 3-5 Content-Säulen fest (z. B. Praxis-Tipps, Kundenstimmen, Einblicke in deine Arbeit).
- Entwickle wiederkehrende Formate (z. B. Montagsimpuls, Frage der Woche).
- Plane in Blöcken vor und verwerte Gutes mehrfach – ein starker Inhalt trägt drei Posts.

System schlägt Spontaneität - vor allem in Wochen, in denen dein Business dich voll fordert.

Schritt 7: Setze gezielte Reichweiten-Booster ein

Regelmäßigkeit hält deine Sichtbarkeit am Leben. Wachsen tut sie durch gezielte Aktionen – am schnellsten dort, wo andere ihr Publikum schon aufgebaut haben:

- Kooperationen und Interviews mit Leuten, die deine Zielgruppe bereits erreichen.

- Lokale Netzwerke, Gastbeiträge, ein gepflegtes Google-Unternehmensprofil.
- Aktionen, die echte Interaktion auslösen – Fragen, Abstimmungen, kleine Challenges.

Ein Booster pro Monat, bewusst gewählt, bringt mehr als täglicher Aktionismus.

Schritt 8: Mach dir das Leben leichter – mit Struktur und Unterstützung

Spätestens hier zeigt sich, warum die Schritte 1 bis 7 ein System ergeben: Was strukturiert ist, kannst du abgeben – an eine VA, einen Minijobber, eine Werkstudentin. Dann fließt deine Zeit wieder in das, womit du Geld verdienst.

Frag dich:

- Welche Aufgaben laufen ab sofort automatisiert – Planung, Veröffentlichung, Wiederverwertung?
- Welche gibst du ab – und an wen?

Delegieren beginnt mit Struktur. Das System aus diesem Guide ist genau diese Struktur.

So sieht das in der Praxis aus

Drei sehr unterschiedliche Selbstständige, dieselbe Logik: Ziel (Schritt 1), Zielgruppe (Schritt 2), Positionierung und Sprache (Schritt 3), Website (Schritt 4), Sichtbarkeit mit System (Schritte 5–7).

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. **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 und Selbstbewusstsein — plus kostenfreie Stil-Checks via Zoom zum Vertrauensaufbau.

Dein Selbstcheck: Wo stehst du - und wo ist dein Hebel?

Fünf Minuten, acht Fragen. Geh sie ehrlich durch und hake ab, was bei dir heute schon steht:

- ☐ Ich habe ein messbares Ziel – ich weiß, welche Handlung meine Sichtbarkeit auslösen soll. *(Schritt 1)*
- ☐ Ich kann meine Zielgruppe so konkret beschreiben, dass sie sich beim Lesen erkennt. *(Schritt 2)*
- ☐ Meine Texte sprechen über Ergebnisse für den Kunden – in seiner Sprache. *(Schritt 3)*
- ☐ Der 30-Sekunden-Test mit einem Fremden ergibt dreimal Ja: für wen, was, nächster Schritt. *(Schritt 4)*
- ☐ Ich habe mich bewusst für wenige Kanäle entschieden – und bespiele sie wirklich. *(Schritt 5)*
- ☐ Ich habe Content-Säulen und wiederkehrende Formate – ich überlege nie bei null. *(Schritt 6)*
- ☐ Ich setze mindestens einen bewussten Reichweiten-Booster pro Monat. *(Schritt 7)*
- ☐ Meine Content-Arbeit ist so strukturiert, dass ich sie abgeben könnte. *(Schritt 8)*

Zähl deine offenen Kästchen. Das erste offene von oben ist dein Hebel – fang genau dort an, alles danach wird leichter.

Sichtbarkeit ist planbar

Ziel, Zielgruppe, Sprache, Website, Kanäle, System, Booster, Struktur – acht Schritte, ein roter Faden. Wer ihn geht, wird online gesehen und verstanden. Und Verstanden-Werden ist die Grundlage für Umsatz.

Dieser Guide bringt dich in die Umsetzung. Schritt für Schritt, in genau dieser Reihenfolge.

Schau deiner Website in die Karten

Schritt 4 entscheidet, ob die anderen sieben wirken.

Am Ende landet jeder Interessent auf deiner Website. Die Website-Analyse der Projektschmiederei zeigt dir schwarz auf weiß, wie deine Seite auf Besucher wirkt, wo sie Kunden verliert und welche Stellschraube den größten Hebel hat.

Zur Website-Analyse

projektschmiederei.de/diagnose-kaufen/

Oder direkt mit mir auf deinen Auftritt schauen

projektschmiederei.de/kennenlerncall/