

Checkliste *Marketing-Start*

Die ersten 90 Tage Kundengewinnung nach der Gründung, Schritt für Schritt und ohne großes Budget.

Stand Oktober 2026 · kostenlos auf firmenkompass.de/downloads/

AUF EINEN BLICK

- Erst Zielgruppe und Angebot schärfen, dann Kanäle wählen.
- Lieber zwei Kanäle konsequent bespielen als fünf halbherzig.
- Jede Maßnahme bekommt ein Ziel und eine Zahl, die du monatlich prüfst.

1 Grundlagen (Woche 1–2)

- ☐ **Zielgruppe** in zwei Sätzen beschreiben: Wer, welches Problem, wo erreiche ich sie?
- ☐ **Angebot** in einem Satz: „Ich helfe [wem] bei [was], damit [Ergebnis].“
- ☐ **Preise** und Pakete festlegen, mit Einstiegsangebot.
- ☐ **Logo, Farben, Schrift** einheitlich festlegen, einfache Vorlagen für Angebote und Rechnungen.
- ☐ **E-Mail-Adresse** mit eigener Domain einrichten.

2 Sichtbar werden (Woche 2–4)

- ☐ **Website** mit Angebot, Preisen oder Preisrahmen, Referenzen, Kontakt und rechtlichen Pflichtangaben.
- ☐ **Google-Unternehmensprofil** anlegen und vollständig ausfüllen: Kategorie, Leistungen, Öffnungszeiten, Fotos.
- ☐ **Branchenverzeichnisse und Plattformen**, die deine Zielgruppe wirklich nutzt.
- ☐ **Ein Social-Media-Kanal** passend zur Zielgruppe, zum Beispiel LinkedIn für Geschäftskunden, Instagram für Privatkunden.
- ☐ **Visitenkarten oder Flyer**, wenn du vor Ort verkaufst.

3 Erste Kunden gewinnen (Monat 1–3)

- ☐ **Netzwerk ansprechen:** Liste mit 50 Kontakten, jede Woche zehn persönlich anschreiben.
- ☐ **Empfehlungen** aktiv erfragen und einfach machen.

- ☐ **Kooperationspartner** suchen, die dieselbe Zielgruppe haben, aber nicht konkurrieren.
- ☐ **Bewertungen** nach jedem Auftrag erbitten, etwa auf Google.
- ☐ **Inhalte** veröffentlichen, die Fragen deiner Kunden beantworten: ein Beitrag pro Woche.
- ☐ **Bezahlte Werbung** erst testen, wenn Angebot und Website funktionieren: kleines Budget, eine Zielgruppe, klare Erfolgsmessung.

4 Messen und verbessern

- ☐ Jede Anfrage notieren: Woher kam sie?
- ☐ Monatlich prüfen: Anfragen, Angebote, Aufträge, Umsatz je Kanal.
- ☐ Was nicht wirkt, nach drei Monaten ändern oder streichen.
- ☐ Zahlen mit deinem Finanzplan vergleichen.

5 Rechtlich sauber werben

- ☐ Impressum und Datenschutzerklärung auf Website und Social-Media-Profilen.
- ☐ Einwilligung für Newsletter (Double-Opt-in) und für nicht notwendige Cookies.
- ☐ Nur eigene oder lizenzierte Bilder und Texte verwenden.
- ☐ Keine Werbung per E-Mail, Telefon oder Messenger ohne Einwilligung der Empfänger.
- ☐ Kundenstimmen nur mit Zustimmung veröffentlichen.

Meine Notizen

Hier kannst du direkt im PDF tippen und speichern.

Unterstützung *bei deiner Gründung*

AVGS Gründercoaching bei Firmenkompass, AZAV-zertifiziert: Businessplan, Finanzplan und Marketing 1:1 und online mit deinem Coach. Mit Gutscheinen von Agentur für Arbeit oder Jobcenter bei Bewilligung ohne Eigenanteil.

Kostenloses *Erstgespräch*

TELEFON +49 69 96759916
E-MAIL info@firmenkompass.de
ONLINE firmenkompass.de/kontakt/

Firmenkompass GmbH · Bockenheimer Landstraße 2–4, 60306 Frankfurt am Main · Amtsgericht Frankfurt am Main, HRB 134663 · Stand Oktober 2026. Alle Angaben ohne Gewähr, keine Rechts- oder Steuerberatung. Über Förderungen entscheiden Agentur für Arbeit und Jobcenter im Einzelfall.