

Workbook für deine automatische Kundenaquise

"Dein Beauty-Business 2.0:
Mit Digitalisierung zur Nummer Eins im Jahr
2025!"



Die Digitalisierung bietet dir eine
einzigartige Möglichkeit, deine Kundenaquise
zu automatisieren um deinen
Terminkalender geplant und immer
ausgebucht zu gestalten



by AlexandraKleinsAkademie





"Willst du dein Business digitalisieren,
weißt aber nicht, wie?
Kein Problem, wir zeigen dir, wie's geht!"

Hier kommt dein neuer Best Buddy in Sachen
Kundenakquise!

Hast du auch manchmal keinen Plan bei all den
Tools, die du für die Digitalisierung brauchst?

Keine Sorge – wir haben den ultimativen
Fahrplan für dich!

Mit unserem Schritt-für-Schritt-Plan kriegst du
deinen Terminkalender im Handumdrehen
randvoll.

Ganz leicht, stressfrei und vollautomatisiert!

Was lernst du in diesem Workbook ?

Dieses Workbook ist dein Fahrplan zur Optimierung deiner Kundengewinnung. Lass uns mal einen Blick auf die coolen Sachen werfen, die du lernen wirst:

- **Automatisierung deiner Kundenaquise:** Stell dir vor, du kannst den ganzen Kram, der dich Zeit kostet, einfach automatisieren! Mit den richtigen Technologien und Softwarelösungen kannst du deine Akquise so effizient gestalten, dass du mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge hast. Und hey, je weniger Fehler, desto besser, oder?
- **Die richtigen Tools zur Kundengewinnung:** Nicht alle Werkzeuge sind gleich! Hier erfährst du, welche Plattformen und Tools dir helfen, potenzielle Kunden zu erreichen. Wir zeigen dir, wie du die richtigen Kanäle nutzt, um die Aufmerksamkeit deiner Zielgruppe zu gewinnen und automatisiert neue buchungen zu bekommen.
- **Neukundenakquise auf das nächste Level bringen:** Stell dir vor, du sitzt beim Essen, bist zwei Wochen im Urlaub oder feierst mit deinen Freunden – und dein Terminkalender füllt sich von allein. Das klingt spannend oder ? Mit dieser Marketingplan kannst du deinen Terminbuchungsplan verfeinern und wirklich auf ein neues Level heben. Werbekampagnen und die richtigen verknüpfungen der Tools sind der Schlüssel, um die Herzen deiner potenziellen Kunden zu erobern und sie in treue Fans zu verwandeln. So kannst du entspannen und gleichzeitig sicherstellen, dass dein Geschäft wächst.

Mit diesem Workbook bist du bestens gerüstet, um dein Unternehmen digital zu transformieren und deine Akquisitionsstrategie für die Zukunft fit zu machen. Los gehts mit dem ersten Tool in deiner Automation!



✓ 1. Einsatz von ChatGPT

- ChatGPT ist ein KI-gestütztes Tool zur Generierung von kreativen Texten.
- Das Tool kann bei der Vorausplanung deiner Werbekampagnen eingesetzt werden.
- Für Blogbeiträgen und Social-Media-Posts genutzt werden.
- ChatGPT kann personalisierte Texte für unterschiedliche Zielgruppen generieren.
- Mit ChatGPT können Beauty-Unternehmen Content Marketing Kampagnen erstellen

ChatGPT ist zwar kein Tool, das deine Automatisierung direkt unterstützt, aber es hilft dir bei deinem Vorhaben und spart dir jede Menge Zeit beim Planen und Designen.



<https://chatgpt.com>



Chat GPT





MARKETINGPLAN

Erstelle dir einen Marketingplan mit den W Fragen:

- Was willst du erreichen?
- Wo willst du werben?
- Was soll beworben werden (zB. Produkt, Rabatt)
- Wie Lange willst du werben?
- Welche Inhalte? (Videos, Fotos...?)
- Wie oft will ich überwachen und verbessern

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

○ _____

Beispielbox:

- Ziel: Umsatzsteigerung um 20% in 3 Monaten
- Hauptkanäle: Social Media und E-Mail-Marketing
- 15% zeitlich begrenzter Rabatt auf die neue Produktlinie
- Kampagnenlaufzeit: 6 Wochen mit wöchentlichen Produkt-Highlights
- Kreative Inhalte: witzige Videos und interaktive Posts zur Förderung des Engagements
- Datenanalyse: ständige Überwachung und Anpassung bei Bedarf

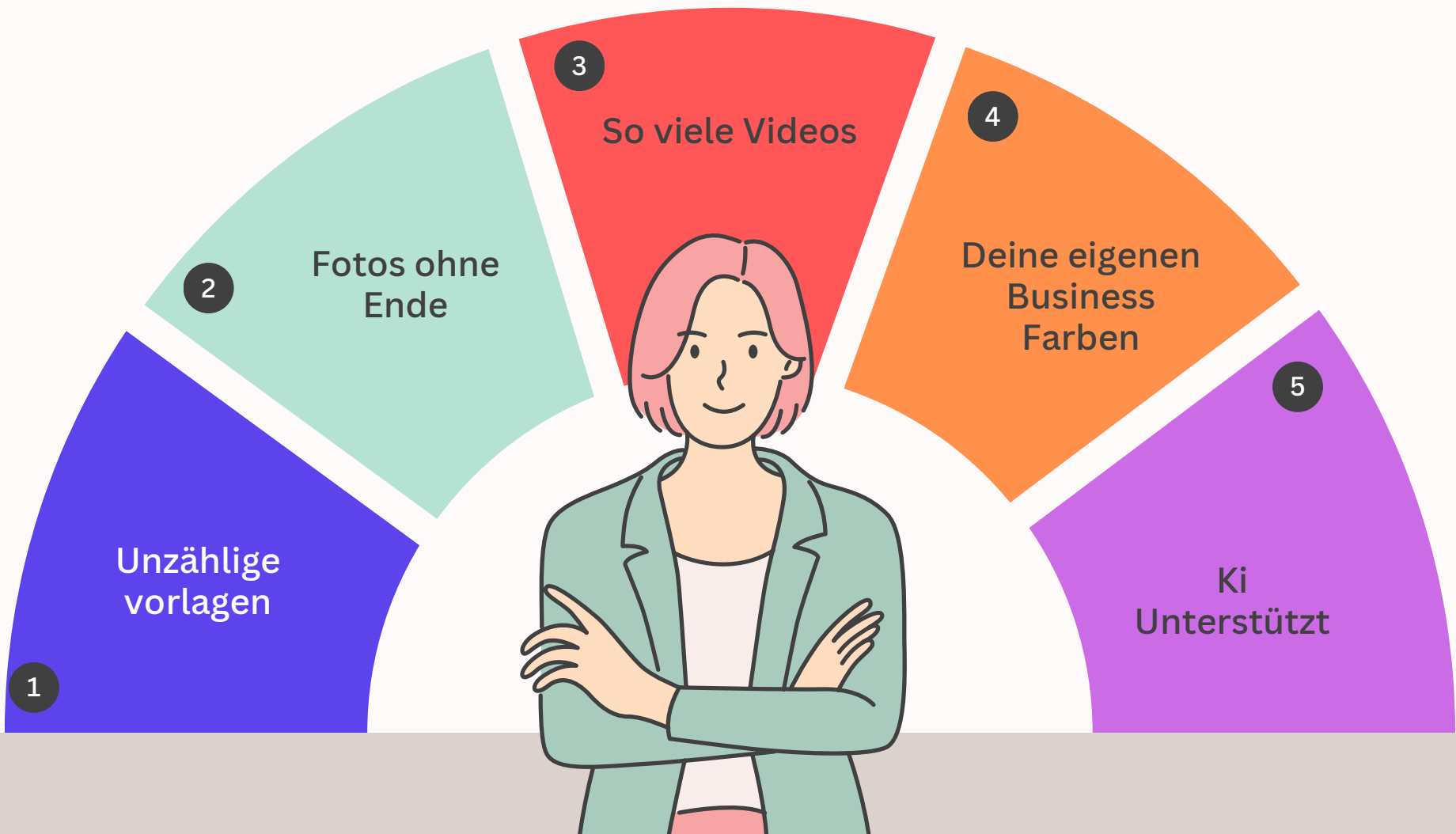


2. Einsatz von Canva

- Canva ist eine Designplattform für die Erstellung von Grafiken, Präsentationen und sozialen Medieninhalten.
- Die Plattform bietet eine große Auswahl an Vorlagen und Grafiken, die an die eigenen Bedürfnisse angepasst werden können.
- Canva ist leicht zu bedienen und erfordert keine besonderen Designkenntnisse.
- Die Plattform ist für Einzelpersonen und Unternehmen gleichermaßen geeignet und bietet verschiedene Abbonnementoptionen an.



Canva



Projekt : _____

Datum : _____



VORLAGEN CHECKLISTE

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Empfehlungsbox

Benutze die Vorlagen und ändere sie auf dein business um aber designe dich nicht Tod!

Schnapp dir einfach ein paar Vorlagen und passe sie an dein Business an, aber übertreib's nicht mit dem Design!

Statt alles von Grund auf neu zu machen oder dich in endlosen Designprozessen zu verlieren, ist es viel cleverer, bestehende Vorlagen so zu tunen, dass sie genau zu deinen Zielen und Bedürfnissen passen.

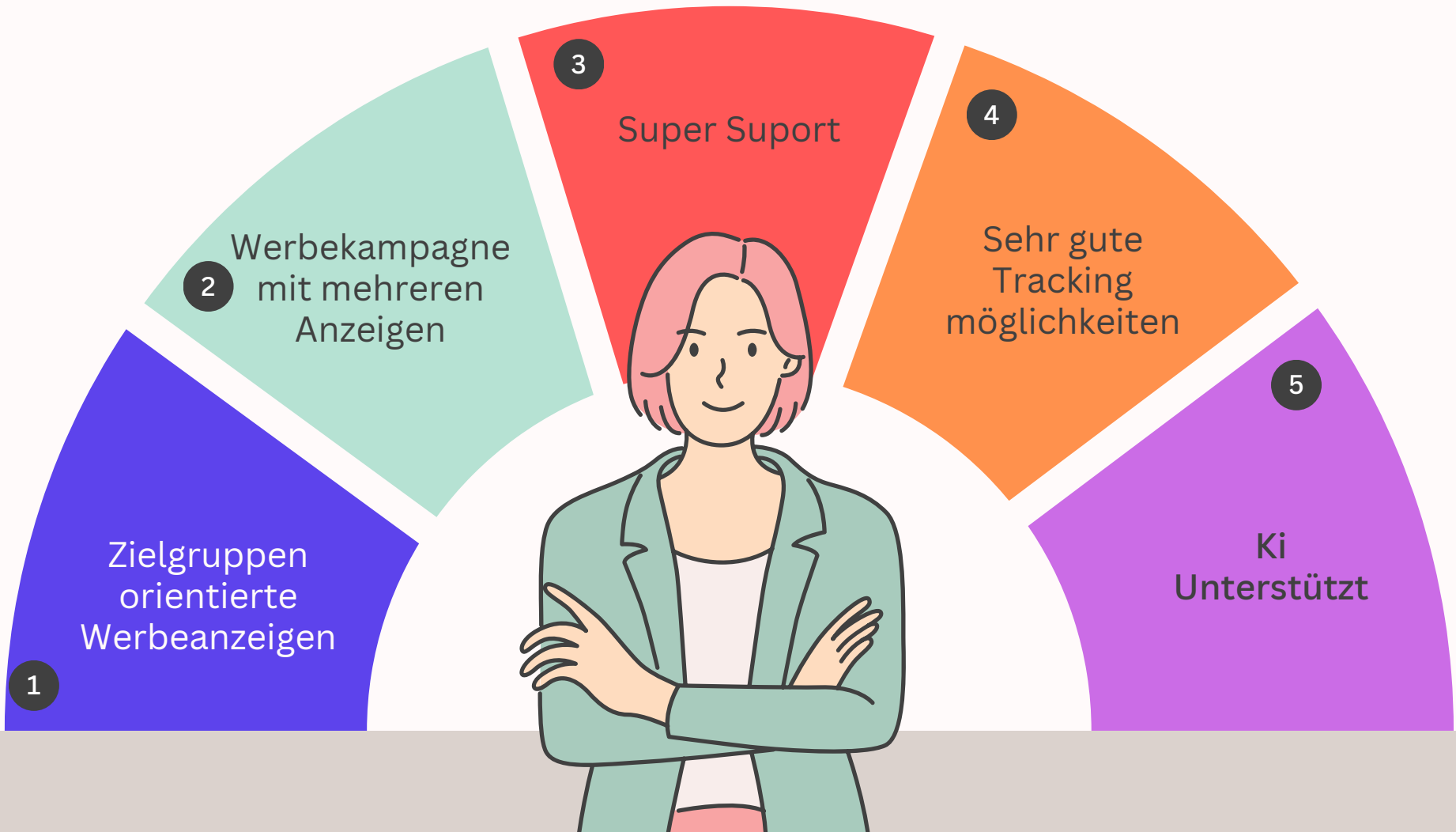


3. Einsatz von Meta für Werbekampagnen

- Meta bietet coole Tools für Beauty-Werbekampagnen.
- Direkte Ansprache potenzieller Kunden auf Facebook und Instagram.
- Zielgerichtete und effektive Kampagnen.
- Nutzung der Meta Business Suite zur einfachen Erstellung, Verwaltung und Analyse von Kampagnen.
- Detaillierte Zielgruppenanalysen und Performance-Tracking.
- Überblick über Kampagnenergebnisse.



Meta





ZIELGRUPPENANALYSE

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Kundenavatar

Ein Kundenavatar ist wie dein imaginärer bester Freund, der dir genau sagt, was deine Zielgruppe will. Hier ein paar Schritte, die dir dabei helfen:



Empfehlungsbox

- **Gib ihm einen Namen:** Ja, ernsthaft! Es hilft, wenn du ihn oder sie beim Namen nennen kannst.
- **Alter und Geschlecht:** Überleg dir, wie alt dein Avatar ist und welches Geschlecht er hat.
- **Beruf und Einkommen:** Was macht dein Avatar beruflich und wie viel verdient er? Geld regiert die Welt, auch die deines Avatars!
- **Hobbys und Interessen:** Was macht dein Avatar in seiner Freizeit? Netflix oder doch lieber Yoga?
- **Herausforderungen und Bedürfnisse:** Welche Probleme hat dein Avatar und wie kannst du sie lösen? Sei der Held in seiner Geschichte!
- **Mediennutzung:** Wo hält sich dein Avatar online auf? Instagram, Facebook oder doch TikTok?

Mit diesen Infos bist du bestens gewappnet, um dein Produkt oder deine Dienstleistung perfekt auf deine Zielgruppe zuzuschneiden. Viel Erfolg und hab Spaß dabei! 🎯✨



Erstellung einer verkaufsoptimierten Website / Landingpage



Hier sind ein paar Gründe, warum du unbedingt eine verkaufsoptimierte Webseite und eine Landingpage brauchst, um im Online-Marketing richtig durchzustarten:

- **Erster Eindruck zählt:** Deine Webseite ist wie dein virtuelles Schaufenster. Wenn die nicht glänzt, gehen die Leute einfach weiter. Stell dir vor, du hast ein tolles Produkt, aber keiner sieht es!
- **Conversion-Maschine:** Eine gute Landingpage verwandelt Besucher in Käufer. Sie führt den User direkt zum Ziel, ohne Ablenkungen. So einfach wie ein Klick auf "Jetzt kaufen!"
- **Vertrauen aufbauen:** Eine professionelle Webseite zeigt, dass du es ernst meinst und schafft Vertrauen. Niemand kauft gerne bei einer Seite, die aussieht, als wäre sie aus dem letzten Jahrhundert.
- **SEO-Turbo:** Mit der richtigen Optimierung auf deiner Webseite finden dich Suchmaschinen besser. Mehr Sichtbarkeit bedeutet mehr Besucher und potenziell mehr Verkäufe.
- **Messbare Erfolge:** Du kannst genau tracken, was funktioniert und was nicht. So kannst du ständig verbessern und optimieren. Ein bisschen wie Schönheitschirurgie für deine Verkaufszahlen!



Einsatz von Online-Terminbuchung

Du hast noch keinen? Dann hol dir ganz schnell einen und starte jetzt mit einem Online-Terminbuchungsportal – das ist wie ein Magnet für neue Kunden!

Alleine dadurch, dass du so ein Portal hast, wirst du Neukunden bekommen. Und wenn du es dann noch in deine Landingpage oder Webseite integrierst und mit deiner Werbekampagne verknüpfst, läuft alles automatisiert.

Deine Kunden können sich einfach ihre Termine selbst buchen. Die besten Vorteile:

- **24/7 Verfügbarkeit:** Deine Kunden können jederzeit, auch nachts oder am Wochenende, einen Termin buchen.
- **Effizienz:** Du sparst Zeit, weil du weniger Anrufe und E-Mails beantworten musst.
- **Professionelles Auftreten:** Ein Online-Kalender zeigt, dass du mit der Zeit gehst und modern arbeitest.
- **Fehlerreduktion:** Keine doppelten Buchungen oder Missverständnisse mehr.
- **Kundenzufriedenheit:** Deine Kunden lieben die Flexibilität und Bequemlichkeit.



WEBAUFTTRITT

Ganz ohne Stift geht es dann doch nicht.
Erstelle dir erstmal einen Skizze wie deine
Landingpage aussehen soll!



Empfehlungsbox

- **Überlege dir das Ziel der Landingpage:**
 - Verkauf eines Produkts
 - Sammeln von E-Mail-Adressen
 - Bewerbung eines Events
- **Erstelle einen strukturierten Plan basierend auf dem Ziel.**
- **Effektives Layout:**
 - Klare, einladende Überschrift, die das Hauptanliegen vermittelt.
 - Unterstützender Text oder kurzer Absatz, der Vorteile oder Alleinstellungsmerkmale erklärt.
 - Visuell ansprechendes Bild oder Video zur Steigerung des Interesses.
- **Call-to-Action-Buttons (CTAs):**
 - Prominent platziert, z.B. zu Anmeldeformularen oder Produktseiten.
 - Auffällig durch Farbe oder Position.
 - Klare und prägnante Handlungsaufforderungen, wie "Jetzt kaufen" oder "Mehr erfahren".
- **Weitere Elemente:**
 - Kundenbewertungen
 - FAQ-Bereich
 - Kontaktformular
- Navigation sollte einfach und intuitiv sein für eine positive Benutzererfahrung.
- Design muss mobilfreundlich sein, da viele Nutzer von Smartphones zugreifen.

Terminbuchungskalender

Um die Conversion-Rate für dein Beauty-Studio zu steigern, solltest du einen klaren und ansprechenden Call-to-Action auf deiner Landingpage platzieren. Achte darauf, dass der Buchungsprozess einfach und benutzerfreundlich ist, damit potenzielle Kunden schnell und unkompliziert einen Termin vereinbaren können. Wir empfehlen, den CTA so zu gestalten, dass er direkt auf eine Buchungsseite weiterleitet. Wir empfehlen Shore oder Studiolution.



Shore

Vorteile:

- **Benutzerfreundlichkeit:** Shore bietet eine intuitive Benutzeroberfläche, die es einfach macht, Termine zu verwalten.
- **Integration:** Es lässt sich nahtlos in bestehende Systeme integrieren, was die Verwaltung erleichtert.
- **Kundensupport:** Der Kundendienst von Shore ist bekannt für seine schnelle Reaktionszeit und Hilfsbereitschaft.

Nachteile:

- **Kosten:** Shore kann teurer sein als einige andere Plattformen, insbesondere für kleine Unternehmen.
- **Funktionsumfang:** Einige Benutzer berichten, dass bestimmte fortgeschrittene Funktionen fehlen.



Studiolution

Vorteile:

- **Preis-Leistungs-Verhältnis:** Studiolution bietet ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, besonders für kleinere Unternehmen.
- **Individuelle Anpassung:** Die Plattform erlaubt eine hohe Anpassbarkeit an die spezifischen Bedürfnisse eines Unternehmens.
- **Marketing-Tools:** Integrierte Marketing-Tools unterstützen bei der Kundenakquise und -bindung.

Nachteile:

- **Steile Lernkurve:** Neue Benutzer könnten mehr Zeit benötigen, um sich mit der Plattform vertraut zu machen.
- **Mobile Nutzung:** Die mobile Version könnte in einigen Bereichen verbessert werden, um eine reibungslosere Nutzung zu gewährleisten.

KI-gestützte Tools im Überblick



ChatGPT

ChatGPT ist ein leistungsstarkes KI-Tool, das für die automatisierte Erstellung von Inhalten verwendet werden kann. Es kann Texte schreiben, Fragen beantworten und sogar kreative Ideen generieren.



Canva

Canva nutzt KI, um Designvorlagen zu erstellen und Bilder zu bearbeiten. Die KI von Canva hilft bei der Erstellung von visuell ansprechenden Inhalten.



Meta

Meta setzt KI ein, um Werbekampagnen zu optimieren. Die KI analysiert Daten, um die effektivsten Targeting- Strategien zu identifizieren.



Shore & Studiolution

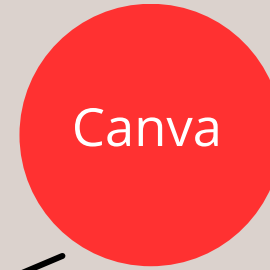
Shore und Studiolution nutzen KI für die automatische Terminplanung. KI-basierte Chatbots ermöglichen eine effiziente Kundenkommunikation und Terminvereinbarung.

Ziel: Terminbuchung

Ideenfindung
Texterstellung

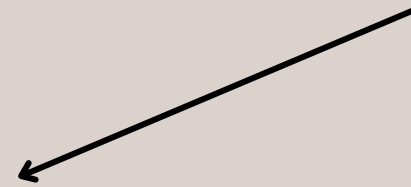


Chatgpt

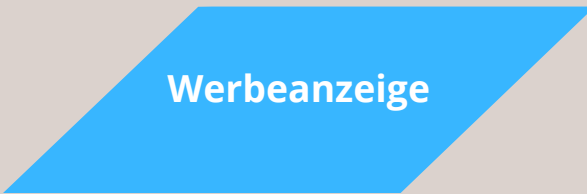
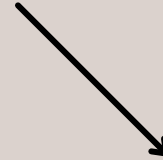


Canva

Design



Meta / Facebook



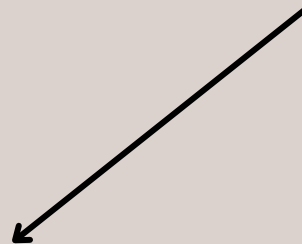
Werbeanzeige



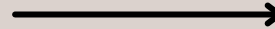
Werbeanzeige



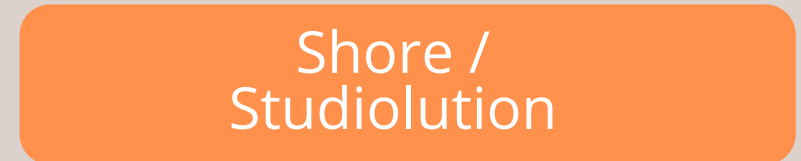
Werbeanzeige



Landingpage



Ziel:
Terminbuchung



Shore /
Studiolution



Empfehlung: Monitoring und Anpassung

Anpassungen vornehmen:

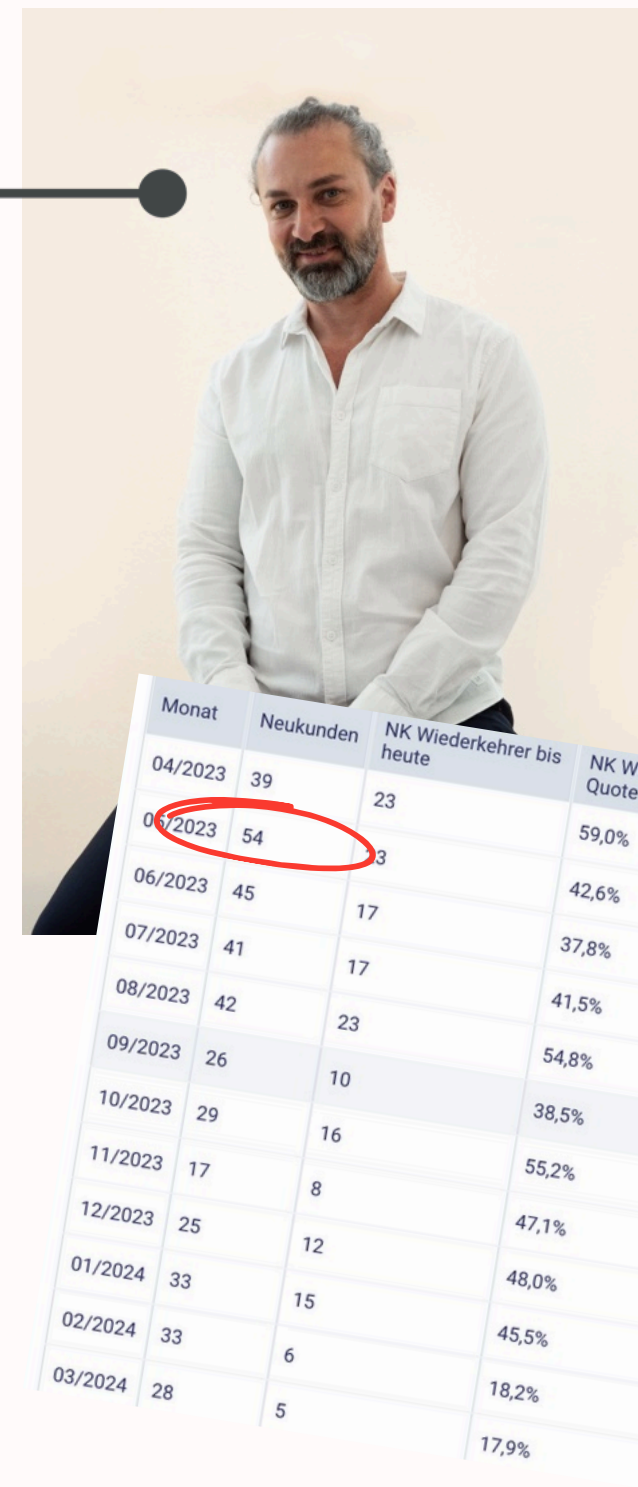
Sei flexibel und passe deine Strategien basierend auf den Ergebnissen an. Kontrolliere deine Werbekampagnen und Werbeanzeigen, da diese funktionieren und Kunden bringen müssen.

Wenn die Landingpages und die Verknüpfungen von Links eingerichtet sind, liegt der Erfolg allein an den Werbeanzeigen.

Lege ein monatliches Werbebudget fest, das du mit Neukunden leicht wieder einspielen kannst, zum Beispiel 300 € pro Monat.

Um das wieder reinzubekommen benötigst du nur drei Kunden, die bei dir eine hochpreisige Behandlung buchen und das ist mehr als realistisch.

Wir erinnern uns du kannst mit dieser automation nachweislich bis zu 50 Neukunden im Monat erreichen



To Do List

