

HAWEKO BUSINESS PLAYBOOKS • STARTER EDITION

LOCAL BUSINESS QUICK GUIDE

Mehr Kunden vor Ort

Die 7-Tage-Startversion für lokale Unternehmen



MEHR
SICHTBARKEIT



MEHR
KUNDEN



MEHR
UMSATZ

LOKAL
STARK
DIGITAL
VORAUSS

Gutes Marketing beginnt nicht mit mehr Maßnahmen.

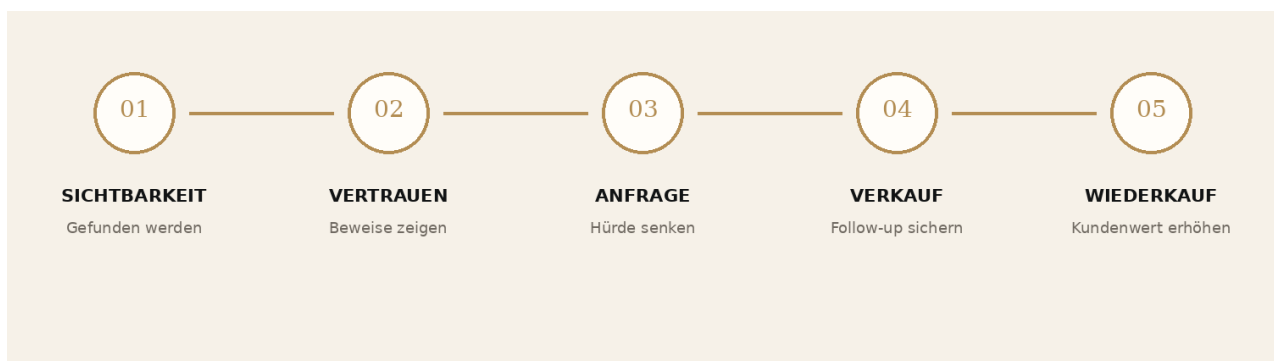
Viele lokale Unternehmen haben kein Leistungsproblem. Sie haben ein Sichtbarkeits-, Vertrauens- oder Prozessproblem. Genau dort setzt dieser Quick Guide an.

In den nächsten Seiten prüfen Sie Ihr Kundengewinnungssystem in vereinfachter Form, identifizieren den größten Engpass und setzen sieben konkrete Schritte um. Sie brauchen dafür weder eine Marketingabteilung noch tägliche Social-Media-Routinen.

SO NUTZEN SIE DIESEN GUIDE

Blocken Sie 30 bis 45 Minuten. Arbeiten Sie die Seiten in Reihenfolge durch. Markieren Sie nur drei Punkte, die Sie wirklich ändern wollen. Nicht zehn Baustellen gleichzeitig.

DIE GRUNDLOGIK



Ein lokaler Kunde durchläuft typischerweise fünf Stufen: Er muss Sie finden, Ihnen vertrauen, einfach anfragen können, professionell zum Auftrag geführt werden und einen Grund haben, wiederzukommen. Wenn eine Stufe schwach ist, verliert das gesamte System Wirkung.

10-MINUTEN-QUICK-CHECK

Wo verlieren Sie heute potenzielle Kunden?

Bewerten Sie jede Stufe spontan mit 0, 1 oder 2 Punkten. Dieser Schnelltest ersetzt bewusst nicht den vollständigen 100-Punkte-Score aus dem Playbook - er zeigt Ihnen nur, wo Sie zuerst genauer hinschauen sollten.

STUFE	PRÜFFRAGE / BEWERTUNG	PUNKTE
Sichtbarkeit	0 = kaum auffindbar · 1 = teilweise sichtbar · 2 = für wichtige Leistungen/Regionen gut auffindbar	__/2
Vertrauen	0 = wenige Beweise · 1 = solide Basis · 2 = aktuelle Bewertungen, Referenzen und professioneller Auftritt	__/2
Anfrage	0 = Kontakt umständlich · 1 = möglich, aber nicht klar · 2 = klarer CTA, mobil einfach und schnell	__/2
Verkauf	0 = kein Follow-up · 1 = abhängig von Einzelpersonen · 2 = schneller, definierter Angebots- und Nachfassprozess	__/2
Wiederkauf	0 = Kontakt endet nach Kauf · 1 = gelegentlich · 2 = aktive Nachbetreuung, Empfehlungen oder Folgeangebote	__/2

IHR ERGEBNIS

Addieren Sie die fünf Werte. Maximal sind 10 Punkte möglich. Wichtig ist weniger die Gesamtsumme als die schwächste Stufe - dort sitzt häufig der erste Hebel.

AUSWERTUNG

Nicht überall optimieren. Den Engpass bearbeiten.

0-3 AKUT Grundlagen fehlen. Beginnen Sie bei Sichtbarkeit, Vertrauen und Kontaktweg.	4-6 FUNKTIONAL Einzelne Bereiche funktionieren, aber mindestens ein Engpass bremst.
7-8 GUT Solides System. Jetzt Messbarkeit, Follow-up und Wiederkauf stärken.	9-10 STARK Gute Basis. Testen, messen und den schwächsten Punkt kontinuierlich verbessern.

DIE 3-PRIORITÄTEN-REGEL

Schreiben Sie jetzt nur drei Punkte auf, die Sie in den nächsten sieben Tagen prüfen oder verbessern. Mehr nicht. Fokus schlägt Aktionismus.

1. _____
2. _____
3. _____

IM VOLLSTÄNDIGEN PLAYBOOK

Der große Local Business Score bewertet zehn Bereiche mit bis zu 100 Punkten und verbindet die Ergebnisse mit einer Priorisierungsmatrix aus Wirkung, Dringlichkeit und Aufwand.

HEBEL 01 · SICHTBARKEIT

Google ist für viele lokale Unternehmen die digitale Eingangstür.

Wer bereits nach einer Leistung plus Ort sucht, hat häufig konkrete Absicht. Deshalb lohnt es sich, zuerst dort professionell sichtbar zu sein, bevor Sie neue Kanäle eröffnen.

DER 15-MINUTEN-CHECK

- ✓ Suchen Sie nach Ihrer wichtigsten Leistung + Ort - nicht nach dem Firmennamen.
- ✓ Vergleichen Sie Ihre Darstellung mit drei sichtbaren Wettbewerbern: Bewertungen, Bilder, Öffnungszeiten, Leistungen.
- ✓ Prüfen Sie, ob Telefonnummer, Website, Adresse bzw. Servicegebiet und Sonderöffnungszeiten aktuell sind.
- ✓ Sehen Ihre Bilder nach einem aktiven, echten Unternehmen aus - oder nach einem Profil, das seit Monaten niemand pflegt?
- ✓ Öffnen Sie den Website-Link aus dem Profil auf dem Smartphone und testen Sie den Kontaktweg.

SOFORTMASSNAHME

Wenn Grunddaten stimmen, ergänzen Sie als Nächstes aktuelle Bilder und beantworten Sie neue Bewertungen. Ein gepflegtes Profil ist kein einmaliges Projekt, sondern eine kleine monatliche Routine.

NICHT VERGESSEN

Lokale Sichtbarkeit entsteht nicht durch einen einzelnen Trick. Relevanz, Entfernung und Bekanntheit wirken zusammen. Entfernung können Sie kaum steuern - Klarheit der Leistungen, Datenqualität, Website, Bewertungen und lokale Belege sehr wohl.

HEBEL 02 · ANFRAGE

Ihre Website braucht eine Richtung.

Eine Website ist nicht nur Firmenportrait. Sie ist Verkäufer, Empfang und Orientierungssystem. Ein fremder Besucher sollte innerhalb weniger Sekunden verstehen, was Sie anbieten, für wen bzw. wo - und was er als Nächstes tun soll.

DIE 5-SEKUNDEN-REGEL

Öffnen Sie Ihre Startseite auf dem Smartphone. Schauen Sie fünf Sekunden hin. Können Sie danach beantworten: Was bietet das Unternehmen? Für wen oder welche Region? Was ist der nächste Schritt?

FÜNF ELEMENTE, DIE FAST JEDE LOKALE SEITE BRAUCHT

- ✓ Klare Headline: Leistung + Zielgruppe/Region + Nutzen.
- ✓ Sichtbare Vertrauenssignale: Bewertungen, Referenzen, echte Bilder oder Qualifikationen.
- ✓ Eigene Seiten für wichtige Leistungen statt einer einzigen Sammelseite.
- ✓ Ein dominanter Call-to-Action: Termin, Anfrage, Beratung, Verfügbarkeit oder Kauf.
- ✓ Mobil einfacher Kontakt: klickbare Telefonnummer, kurzes Formular, keine unnötigen Hürden.

MINI-FORMEL

[Leistung] für [Zielgruppe oder Region] - damit [konkreter Nutzen]. Danach direkt der passende nächste Schritt.

HEBEL 03 · VERTRAUEN & VERKAUF

Bewertungen holen den Kunden hinein. Follow-up bringt ihn über die Ziellinie.

Viele Unternehmen verlieren Interessenten nicht im Marketing, sondern danach: Anfragen bleiben zu lange liegen, Angebote werden nicht nachgefasst oder zufriedene Kunden werden nie um ehrliches Feedback gebeten.

BEWERTUNGEN	FOLLOW-UP
• Nach positivem Abschlussmoment fragen • Direkten Link oder QR-Code nutzen • Keine Sternezahl vorgeben • Neue Bewertungen zeitnah beantworten	• Eingang einer Anfrage bestätigen • Klare Reaktionszeit definieren • Angebote nachfassen • Verlorene Anfragen nach Gründen auswerten

EIN EINFACHER MINDESTSTANDARD

Neue qualifizierte Anfragen sollten nicht davon abhängen, ob gerade „jemand Zeit hat“. Definieren Sie eine Zuständigkeit, eine erwartete Reaktionszeit und mindestens einen festen Nachfasspunkt.

FRAGE FÜR HEUTE

Welche Anfrage der letzten 30 Tage hätte mit schnellerer Reaktion, klarerem Angebot oder einem einzigen Follow-up vielleicht zum Auftrag werden können?

KI ALS BESCHLEUNIGER

KI spart Zeit. Strategie muss trotzdem von Ihnen kommen.

Gute KI-Ergebnisse entstehen nicht durch den Befehl „Schreib mir Werbung“, sondern durch Kontext, Ziel, echte Fakten und klare Grenzen. Behandeln Sie KI wie einen neuen Mitarbeiter: hilfreich, schnell - aber prüfpflichtig.

5 PROMPTS ZUM DIREKTEN START

WEBSITE	Analysiere diese Startseite aus Sicht eines Neukunden. Nenne die fünf größten Unklarheiten und formuliere konkrete Verbesserungen.
GOOGLE	Gib mir 10 lokale Suchbegriffe mit hoher Kaufabsicht rund um [Leistung] in [Region]. Ordne sie nach Suchintention.
BEWERTUNG	Formuliere drei freundliche Varianten, um einen zufriedenen Kunden nach einem Auftrag um eine ehrliche Bewertung zu bitten.
FOLLOW-UP	Erstelle eine sachliche Follow-up-E-Mail zu diesem Angebot. Ziel: Entscheidung erleichtern, ohne Druck oder künstliche Verknappung.
CONTENT	Erstelle aus diesen fünf Kundenfragen einen kleinen Monatsplan mit Expertise, Einblick, Ergebnis und Einladung als vier Content-Säulen.

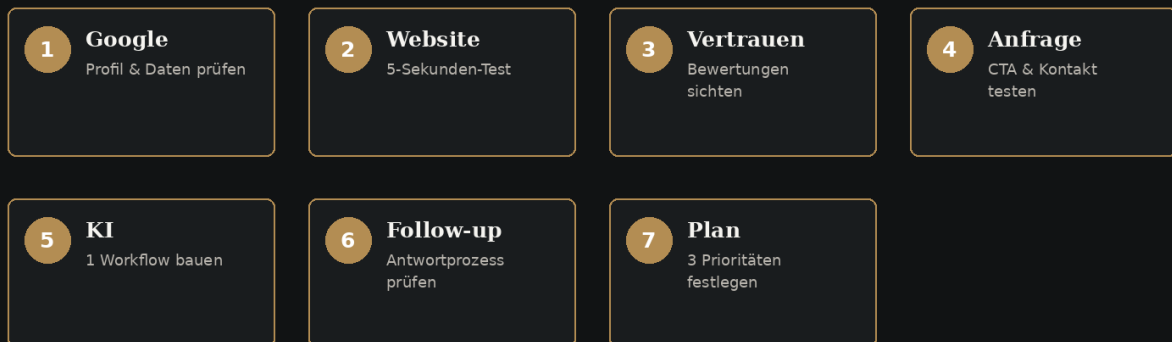
QUALITÄTSCHECK

Vor Veröffentlichung immer Fakten, Zahlen, Namen, Orte, Versprechen, Datenschutz und Markenstimme kontrollieren.

UMSETZUNG

Sieben Tage. Sieben kleine Entscheidungen.

DER 7-TAGE-STARTPLAN



Der Plan ist bewusst klein. Ziel ist nicht, in einer Woche „Marketing fertig“ zu haben. Ziel ist, aus diffusem Verbesserungsdruck ein kontrollierbares System zu machen.

AM ENDE VON TAG 7

Notieren Sie drei Prioritäten für die nächsten 30 Tage: eine für Sichtbarkeit, eine für Vertrauen/Conversion und eine für den Prozess nach der Anfrage. Genau dort beginnt planbares Wachstum.

WENN SIE TIEFER GEHEN WOLLEN

Der Quick Guide zeigt den Einstieg. Das Playbook baut das System.

Wenn Sie beim Schnellcheck bereits mehrere Baustellen erkannt haben, ist der nächste Schritt nicht mehr „mehr Tipps“, sondern eine strukturierte Bestandsaufnahme mit klarer Reihenfolge.

IM VOLLSTÄNDIGEN „MEHR KUNDEN VOR ORT“ PLAYBOOK

- ✓ 67 Seiten Praxiswissen für lokale Unternehmen
- ✓ Local Business Score mit 10 Bereichen und 100 Punkten
- ✓ 9 integrierte Business-Tools und Arbeitsblätter
- ✓ 50 KI-Marketing-Prompts
- ✓ Google-Profil-Check und Website-Conversion-Check
- ✓ Bewertungs-Vorlagen und Marketing-Dashboard
- ✓ 30-Tage-Scorecard und 12-Monats-Marketingkalender
- ✓ Mystery-Shopping- und 90-Tage-Roadmap

MEHR KUNDEN VOR ORT

Das Local Business Playbook · 29,90 €

haweko-group.de/playbook/



Ideen. Marken. Wachstum.

Dieser Quick Guide wurde von Matthias Weidemann und Moesha Seebauer für die HAWEKO-Group GmbH entwickelt. Er bündelt praktische Erfahrungen aus Marketing, Webdesign, SEO, Markenentwicklung, Vertrieb, Point of Sale und Retail-Projekten.

Unser Anspruch: kein Marketing um des Marketings willen. Maßnahmen müssen eine Aufgabe im System erfüllen - Sichtbarkeit schaffen, Vertrauen erhöhen, Anfragen erleichtern, Verkaufsprozesse verbessern oder Kundenbindung stärken.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Führen Sie heute den 10-Minuten-Quick-Check durch. Wählen Sie danach nur eine Baustelle, die Sie sofort verbessern können. Wenn Sie anschließend das gesamte System aufbauen möchten, finden Sie die Vollversion unter haweko-group.de/playbook/.



ZUM VOLLSTÄNDIGEN LOCAL BUSINESS PLAYBOOK

HINWEIS & NUTZUNGSRECHT

© 2026 HAWEKO-Group GmbH. Dieser kostenlose Guide darf unverändert innerhalb des eigenen Unternehmens genutzt werden. Eine kommerzielle Weiterverwendung, Bearbeitung, der Weiterverkauf oder die Veröffentlichung als eigenes Werk ist nicht gestattet. Die Inhalte vermitteln allgemeine Marketing- und Unternehmenspraxis und stellen keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung dar. Ergebnisse hängen unter anderem von Markt, Angebot, Standort, Wettbewerb und Umsetzung ab.