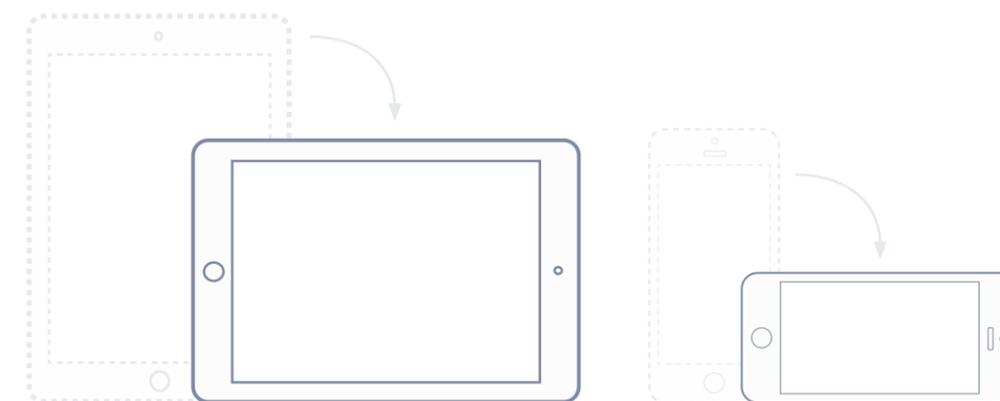


MISSION NEUAUFTRAG ERFOLGREICH VOM INTERNET PROFITIEREN



Dieses Dokument ist für eine horizontale Darstellung optimiert.

INHALTSVERZEICHNIS

Mission Neuauftrag – Erfolgreich vom Internet profitieren	3
Überblick – Ihre großen Chancen im Überblick	4
Ihre Website – Viel mehr als eine digitale Visitenkarte	5
Website-Checkliste – Wie Ihre Website profitabel wird	6
Mit Google fängt alles an – Damit Sie jeder findet	7
Anzeigen auf Google – Jede Anzeige ein Volltreffer	8
Anzeigen auf Google – Ein Klick bis zum Umsatzplus	9
Vermittlungsplattformen – Diese Aufträge könnten Ihre sein	10
Ihre Facebook-Präsenz – Beziehungspflege als Basis	11
Ihre Facebook-Präsenz – Mit Begeisterung neue Kunden gewinnen	12
Facebook-Werbung – Mehr Umsatz durch gezielte Reichweite	13
Ihre Fotos auf Instagram – Wie Schnappschüsse die Auftragslage beleben	14
Pinterest für Maler – Inspirieren und inspirieren lassen	15
Letzte Tipps – Was Sie tun und was Sie lassen sollten	16
Glückwunsch – Sie sind bereit für mehr Erfolg	17



MISSION NEUAUFTRAG ERFOLGREICH VOM INTERNET PROFITIEREN



Wenn jemand heute nach einem Maler sucht – wo informiert er sich? Machen wir uns nichts vor: Ein dickes Telefonbuch schlägt kaum noch jemand auf. Die Recherche verlagert sich zunehmend ins Internet. **Damit auch Sie von potenziellen Kunden gefunden werden, sollten Sie sich auch die Möglichkeiten von Google, Facebook & Co. zunutze machen.** Wie, das zeigen wir Ihnen jetzt in diesem gewinnbringenden Paper.

Vielleicht halten Sie mit diesem ePaper eine Initialzündung für eine neue, noch erfolgreichere Ära Ihres Unternehmens in den Händen. Zumindest, und das versprechen wir Ihnen an dieser Stelle, besitzen Sie nun einen Leitfaden, der Ihnen **in wenigen Schritten** erläutert, wie Sie die digitale Welt einsetzen können, um **Ihre Firma insgesamt bekannter** zu machen und **Ihre Auftragslage zu verbessern.**

Es geht um Ihre Zukunft. Also lassen Sie uns keine Zeit verlieren und durchstarten.

! **Tipp:** Nehmen Sie sich für jeden Abschnitt die Zeit, die Sie brauchen. Sie werden sehen, dass fast alle Tipps leicht umzusetzen sind. Sie können sich auch modulweise dem Thema annehmen - wie Sie möchten.



ÜBERBLICK IHRE GROSSEN CHANCEN IM ÜBERBLICK



Sie sind bereit, sich in die bunte Welt gewinnbringender Maßnahmen zu stürzen? Super! Aber auch wenn Sie sich auf diesem Terrain noch etwas unsicher fühlen, können wir Sie beruhigen: Die von uns vorgestellten Maßnahmen sind auch als Laie zu meistern. Und das Beste an ihnen: **Schon mit kleinen Mitteln lässt sich viel bewirken.**

Wohin führt uns unsere Reise? Zuerst einmal gibt es da die Unternehmenswebsite – Ihr eigenes kleines Reich. Dort können Sie Ihren Betrieb vorstellen und Besuchern einen ersten Eindruck von Ihrer Arbeitsweise vermitteln. Ohne Frage ist **Ihre Website ein zentraler Baustein** Ihrer Onlineaktivitäten – aber wir informieren Sie auch über Dinge, die Sie tun können, wenn Ihnen das erst einmal zu aufwändig erscheint.

Wer online einen Malerbetrieb sucht, geht meist den Weg über eine **Suchmaschine**. Umso wichtiger, dass Ihr Betrieb auf **Google** auffindbar ist und Kontaktwege aufzeigt. Auch für bezahlte Online-Werbeanzeigen ist Google äußerst spannend. Auf der anderen Seite haben wir **Facebook & Co**: Soziale Medien sind ein wichtiges Werkzeug, nicht nur, um Kunden zu gewinnen, sondern gerade auch, um mit ihnen in Kontakt zu bleiben. **Das sichert Folgeaufträge und Weiterempfehlungen.**

! **Tip:** Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen! Sammeln Sie Ihre Erfahrung und testen selbst, von welchen Maßnahmen Ihr Unternehmen profitiert. Wichtig: Nehmen Sie sich nicht gleich zu viel vor und haben Sie Geduld!



WICHTIG!

IHRE WEBSITE VIEL MEHR ALS EINE DIGITALE VISITENKARTE



Ihre Unternehmenswebsite ist die zentrale Anlaufstelle für alle, die sich für Ihr Geschäft interessieren. Die Informationen, die sie dort finden, entscheiden darüber, ob sie sich ein Angebot einholen oder entscheiden unter anderem darüber zur Konkurrenz gehen. Hier zählt's!

Sofern Ihr Betrieb bereits mit einer eigenen Website online vertreten ist, können Sie nun getrost weiterblättern. Ansonsten fragen Sie sich sicherlich, wie Sie zur eigenen Internetpräsenz kommen. Als Laie ist das auf klassischem Wege nicht zu schaffen – ohne Programmierkenntnisse geht's nicht. Meist empfiehlt es sich, mit einer **Internetagentur** oder einem **Webdesigner** zusammenzuarbeiten.

Es gibt allerdings eine zweite Möglichkeit: **Vorgefertigte Baukastensysteme**. Diese dienen als technisches Grundgerüst Ihrer Website – Sie tragen lediglich die Texte ein

und laden passende Bilder hoch. Damit sind Sie zwar nicht ganz so flexibel, können dafür aber direkt loslegen, ohne nennenswerte Einrichtungskosten. Bei vielen Anbietern werden Sie dafür monatlich oder jährlich zur Kasse gebeten – die Kosten variieren mit dem Funktionsumfang. Deutschsprachige **Website-Baukästen** gibt es unter anderem bei **Jimdo**, **Wix** und **1&1**. Probieren Sie's aus!

Zeitaufwand: ⌚⌚⌚⌚⌚

Schwierigkeitsgrad: 🛠️🛠️🛠️🛠️🛠️

Nützliche Links

de.jimdo.com/
de.wix.com/
hosting.1und1.de/

INHALTE

Wähle einen Inhaltstyp aus, um ihn deiner Website hinzuzufügen.



Bild



Bild und Text



Bildergalerie



Textfeld

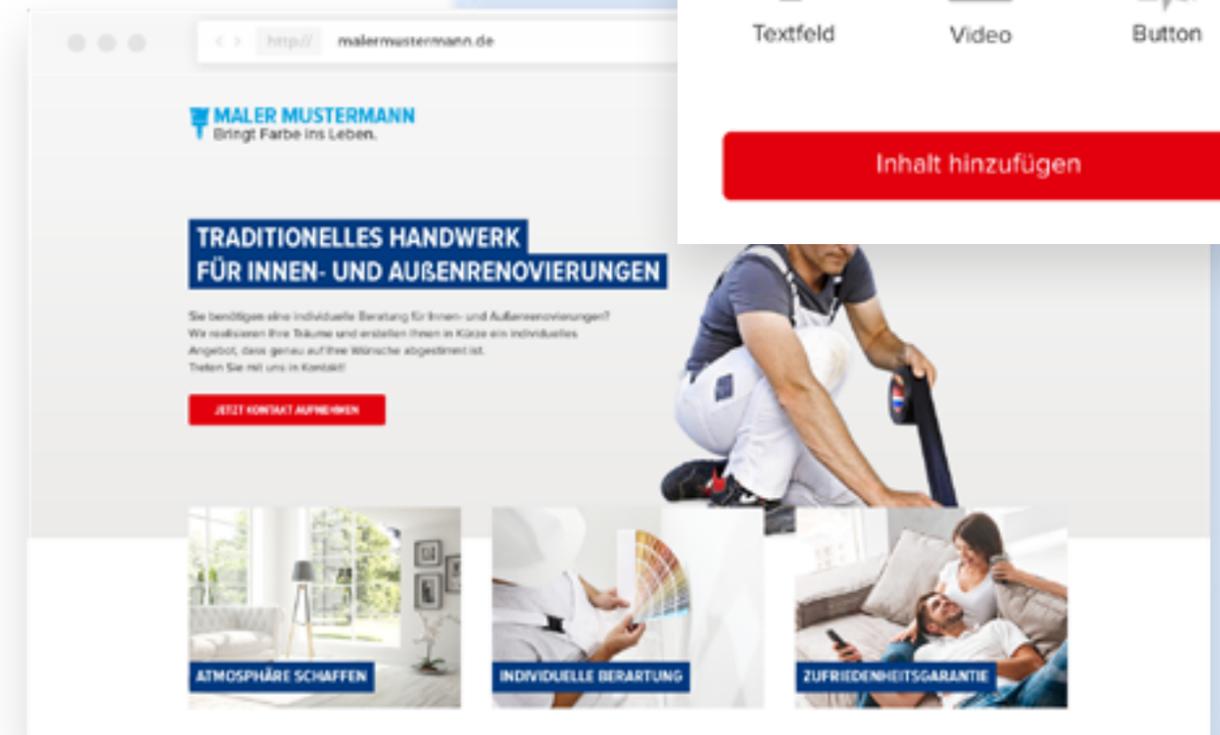


Video



Button

Inhalt hinzufügen



Tipp: Wenn Sie in Eigenregie arbeiten, sollten Sie sich vor der Veröffentlichung der Website die ehrliche Meinung von Freunden und Bekannten einholen.

WEBSITE-CHECKLISTE WIE IHRE WEBSITE PROFITABEL WIRD

Ihre Website ist oft der erste Eindruck, den sich ein Kunde von Ihnen verschafft. Daher sollte Ihre Internetpräsenz die Informationen bereitstellen, die er braucht. Hier ein paar Anhaltspunkte:

- ✓ Erkennt man sofort, welche Leistungen Sie anbieten und wo Ihr Standort (bzw. Ihr Einzugsgebiet) ist? Wenn Sie sich spezialisiert haben, sollte das auf den ersten Blick ersichtlich sein.
- ✓ Signalisieren Sie Verlässlichkeit und Kompetenz? Stellen Sie sich und Ihr Team vor und machen Sie auf Zertifikate und Referenzkunden aufmerksam. Spielen Sie Ihre Stärken aus.
- ✓ Lassen Sie Taten sprechen? Zitate zufriedener Kunden und Fotos gelungener Arbeiten sind ein guter Weg, um Vertrauen zu schaffen.
- ✓ Wissen Besucher, wie sie Sie erreichen können? Ist eine Telefonnummer und eine E-Mail-Adresse hinterlegt? Ihre Büro-Öffnungszeiten sollten ebenfalls hinterlegt sein.
- ✓ Ist die Website für Smartphones und Tablets optimiert? Websites, die nur auf großen Monitoren funktionieren, sind im Jahr 2019 ein No-Go!

! **Tipp:** Aus rechtlichen Gründen benötigt Ihre Website ein Impressum mit dem Unternehmensnamen (bzw. dem des Inhabers) und der vollständigen Anschrift. Hinzu kommen weitere Pflichtangaben, z.B. Vertretungsberechtigte und die zuständige Handwerkskammer. Detaillierte Anforderungen finden Sie z.B. [hier](#).

Nützliche Links

www.hk24.de/produktmarken/beratung-service/recht_und_steuern/wirtschaftsrecht/medien_it_recht/impressumpflicht/



WICHTIG!

MIT GOOGLE FÄNGT ALLES AN DAMIT SIE JEDER FINDET

Unsichtbar zu sein ist nur etwas für Superhelden. Als Unternehmen wollen und müssen wir aber gefunden werden. Eine der besten Möglichkeiten, auf sich aufmerksam zu machen, heißt **Google**. Nahezu jede Anbieterrecherche nimmt auf der führenden Suchmaschine Ihren Anfang – und findet hoffentlich auf der Website Ihres Unternehmens ihr Ende.

Ergänzend zur normalen Suchfunktion hat Google eine spannende Funktion in petto: **Google My Business**. Vollkommen **kostenlos**, dafür **höchst wirksam**! Damit präsentieren Sie sich und Ihr Unternehmen innerhalb der Suchmaschine mit Adresse, Telefonnummer, Kurzbeschreibung und, falls vorhanden, Internetadresse. **Gerade die Auffindbarkeit über die Kartenansicht ist bares Geld wert.**

Alles, was Sie tun müssen: Auf [diesen Link](#) klicken und die wenigen Arbeitsschritte befolgen. Abschließend verwenden Sie den PIN-Code, den Sie von Google innerhalb weniger Tage per Post erhalten. Und schon sind Sie wieder einen großen Schritt weiter...

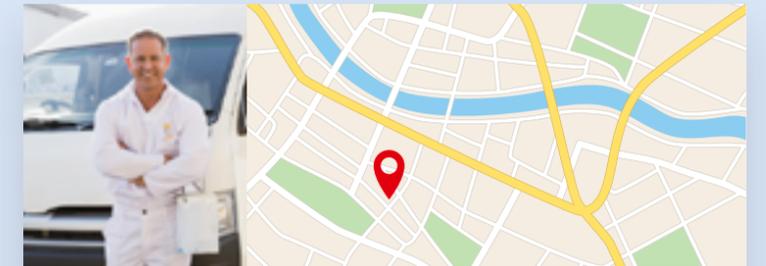
Zeitaufwand: ⌚⌚⌚⌚⌚

Schwierigkeitsgrad: 🚩🚩🚩🚩🚩

Nützliche Links

www.google.de/business/

! Tipp: Ihr Unternehmen ist bereits registriert? Bestätigen Sie kurz, dass Sie für die Verwaltung autorisiert sind. Überprüfen Sie anschließend die aufgeführten Infos auf Richtigkeit. Nur noch bestätigen, fertig.



Maler Mustermann

Wegbeschreibung

4,9 ★★★★★ 123 Bewertungen

Maler

Schon seit 1956 sorgt die Maler Mustermann GmbH in Musterstadt für frische Farbe an den Wänden. Das 15-köpfige Team bringt für Unternehmen und Privatpersonen frische Farbe an die Wand.

Adresse: Musterstraße 24, 12345 Musterstadt

Telefon: 012 3456789

Öffnungszeiten: Heute geöffnet – 08:00 - 18:00

Bewertungen

Bewertung schreiben



„Mit handwerklicher Perfektion und hochwertigen Materialien schafft Mustermann tolle Arbeit.“



„Wir sind schon seit vielen Jahren treue Kunden von Maler Mustermann.“



„Zuverlässig und schnell!“

[Alle Bewertungen auf Google ansehen](#)

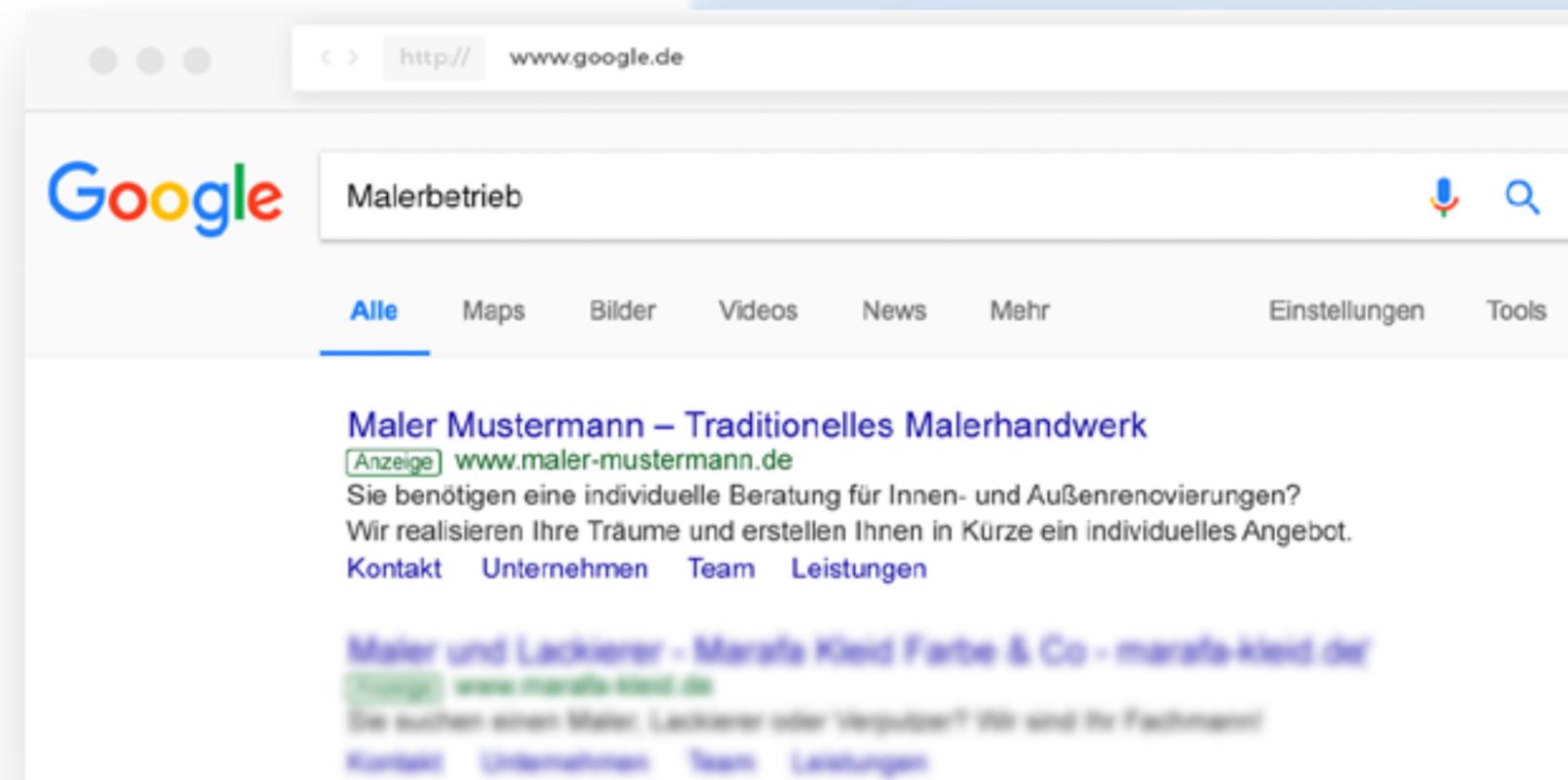
ANZEIGEN AUF GOOGLE JEDE ANZEIGE EIN VOLLTREFFER

Nicht nur Sie möchten über Google gefunden werden, sondern auch Ihre Mitbewerber. Doch wie schafft man es mit seiner Website auf die obersten Suchtreffer? **Denn oben zu stehen, verschafft Ihnen mehr Klicks und damit sehr wahrscheinlich auch mehr Kunden.** Dafür gibt es kein Patentrezept – vereinfacht gesagt kommt es auf den Inhalt der Website an und darauf, wie viele (und welche) anderen Websites auf sie verweisen. Im Zweifelsfall macht es sich bezahlt, sich näher mit dem Thema Suchmaschinen-optimierung (auch SEO genannt) zu beschäftigen – aber alles zu seiner Zeit.

Es geht auch anders. **Denn mittels bezahlter Werbeanzeigen können Sie Ihr Unternehmen auf Google direkt in den obersten Suchpositionen listen.** Gibt jemand etwa „maler gelsenkirchen“ ins Suchfenster ein, stößt er dann noch vor den eigentlichen Suchergebnissen auf Ihre Werbung. Das Ganze nennt sich Google AdWords und hat im Vergleich zur Zeitungsannonce einige Vorteile.

- ✓ Das Budget bestimmen Sie.
- ✓ Sie erreichen exakt Ihre Zielgruppe.
- ✓ Es gibt keine Vertragslaufzeit.
- ✓ Sie zahlen keine Grundgebühr.

! **Tipp:** Sie brauchen für Google AdWords keine Website, sondern können auch Ihre Telefonnummer hinterlassen. Bedenken Sie aber, dass potenzielle Kunden nicht unbedingt gleich zum Hörer greifen möchten.



ANZEIGEN AUF GOOGLE EIN KLICK BIS ZUM UMSATZPLUS

Google AdWords bietet eine wichtige Werbepattform, auf der Sie Suchbegriffe, Zielgruppen und Budgets im Detail definieren können. Mit AdWords Express gibt es auch eine vereinfachte Version, die Sie Schritt für Schritt durch die Erstellung von Werbeanzeigen leitet; alle weiteren Einstellungen werden automatisiert von Google getätigt.

Sie haben sich bereits auf [Google My Business](#) (S.6) angemeldet? Prima, dann ab zu [Google AdWords Express](#). Es ist wahrlich kein Hexenwerk: Sie tragen ein, wofür und wo Sie werben möchten, schreiben den Text der Anzeige und bestimmen, wie viel Geld ausgegeben werden darf. Keine Sorge: **Auch mit wenigen Euro pro Tag können Sie wirkungsvoll werben.**

Google AdWords und Google AdWords Express funktionieren nach dem Auktionsprinzip; die Kosten pro Klick hängen also davon ab, wie umkämpft der von Ihnen angepeilte Markt ist. Das bedeutet auch: Je besser der Text Ihrer Anzeige und je besser Sie darin sind, Websitebesucher in Kunden zu verwandeln, desto effektiver ist dieses Werbemittel.

Zeitaufwand: ⌚⌚⌚⌚⌚

Schwierigkeitsgrad: 🚩🚩🚩🚩🚩

Nützliche Links

adwords.google.com/express/plus



Google
Klicken Sie [hier](#), um Ihren Aktivierungscode zu erhalten.

75 €

Werbeguthaben erhalten,
wenn Sie 25 € investieren*

* Gutscheinbedingungen und weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Tipp: Erstellen Sie am besten gleich zwei oder drei Anzeigen mit verschiedenen Texten. Nach einigen Wochen überprüfen Sie bei Google AdWords oder AdWords Express, welche die besten Ergebnisse zeigt und schalten die anderen ab bzw. ersetzen sie durch neue Variationen.

VERMITTLUNGSPLATTFORMEN DIESE AUFTRÄGE KÖNNTEN IHRE SEIN

MyHammer

Wenn Sie auf Google nach dem Suchbegriff ‚maler‘

in Kombination mit einer größeren Stadt suchen, stoßen Sie nicht nur auf andere Malerbetriebe, sondern auch auf Vermittlungsplattformen, die sich auf Handwerker spezialisiert haben. Hier können Aufträge eingestellt werden auf die Maler Angebote abgeben, zwischen denen der Kunde die freie Wahl hat. **Diese Seiten sind zu verstehen wie ein Marktplatz für Aufträge.**

Auf Websites wie [MyHammer](#) sind Tausende von Malern in ganz Deutschland registriert. Neben Ihren Mitbewerbern treffen Sie hier jedoch auch auf Tausende potentielle Kunden, die sie von sich überzeugen können.

Wenn Sie sich entscheiden, selbst gegen Zahlung einer Gebühr auf [MyHammer](#) teilzunehmen, sollten Sie nie vergessen, dass nicht der günstigste Anbieter gewinnt, sondern der, bei dem der Kunde den Eindruck hat, dass Preis und Qualifikation im besten Verhältnis zueinanderstehen.

Zeigen Sie sich also von Ihrer besten Seite und heben Sie Ihre Qualifikationen sowie Referenzen hervor, dann bieten sich Ihnen hier großartige Möglichkeiten.

Zeitaufwand: ⌚⌚⌚⌚⌚

Schwierigkeitsgrad: 🚩🚩🚩🚩🚩

Nützliche Links

www.my-hammer.de/maler/

! **Tipp:** Räumen Sie etwaige Unklarheiten aus der Welt, bevor Sie Ihr Angebot abgeben. Durch Rückfragen und Gegenvorschläge heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab.



IHRE FACEBOOK-PRÄSENZ BEZIEHUNGSPFLEGE ALS BASIS

Sind Sie eigentlich auf Facebook angemeldet?

Bei 30 Millionen Nutzern in Deutschland stehen die Chancen statistisch gesehen recht gut. Das soziale Netzwerk wird heutzutage nicht nur dafür genutzt, mit Freunden und Bekannten in Kontakt zu bleiben, sondern dient auch der Verbreitung von Nachrichten, Artikeln, Videos und Grafiken.

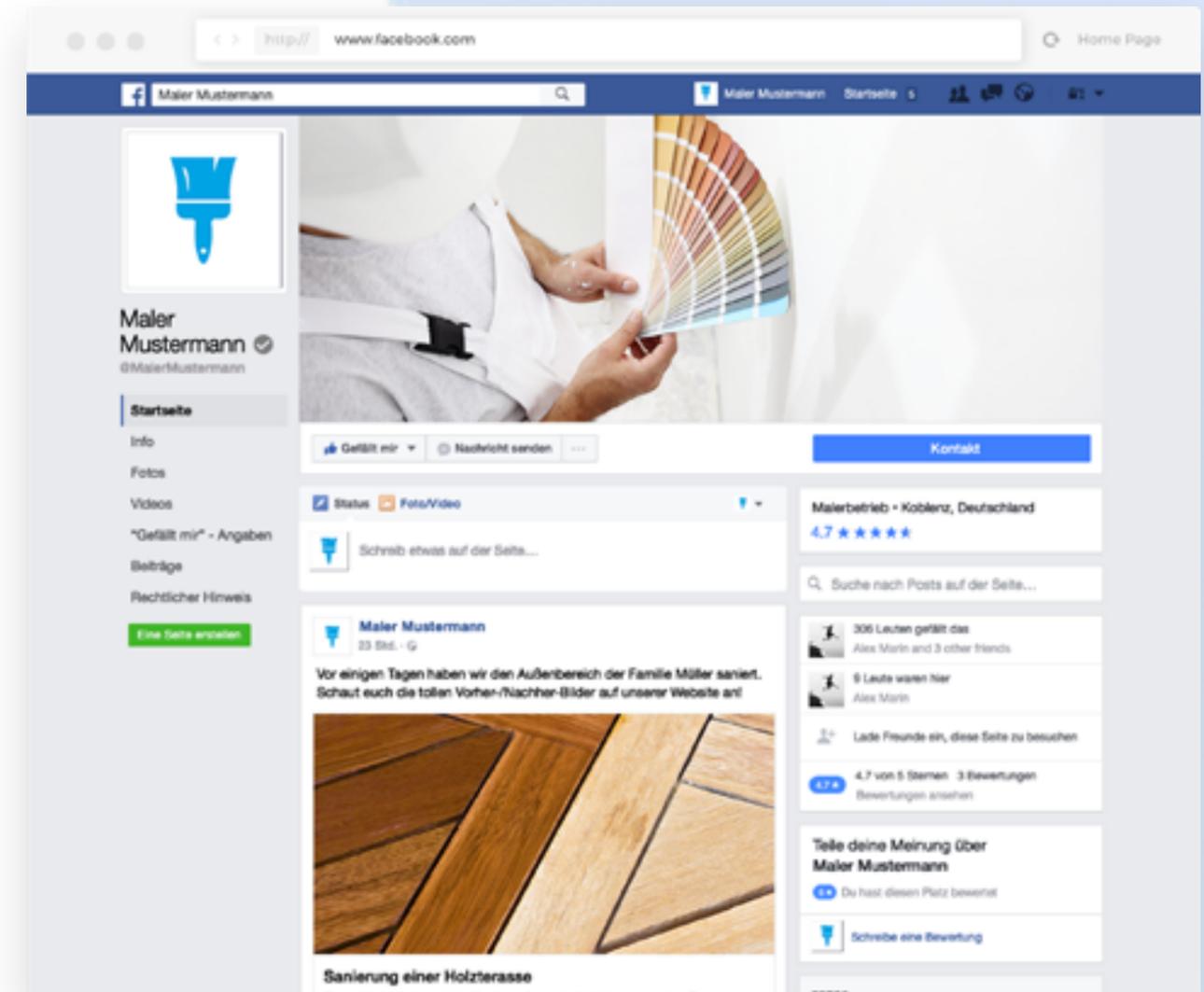
Als Maler sollten Sie Facebook nicht bloß als Zeitvertreib für die Mittagspause betrachten – oder gar ignorieren –, denn **Ihr Geschäft kann sehr davon profitieren, auf Facebook mit einer eigenen Seite vertreten zu sein.** Eine solche Seite sollten Sie nicht mit einem privaten Facebook-Konto verwechseln: Es handelt sich um eine Funktion speziell für Unternehmen und Organisationen. Facebook-Seiten sind von Natur aus öffentlich.

Ihr Nutzen ist einerseits dadurch begründet, dass Sie im Namen Ihrer Firma Beiträge veröffentlichen können, um Ihre Kunden auf dem Laufenden zu halten und Interesse an Ihren Leistungen zu wecken. Die größte Stärke von Facebook liegt aber im offenen Austausch. **Nutzer können durch Kommentare und Nachrichten mit Ihnen in Verbindung treten** – und Sie sind gut daran bedient, ein offenes Ohr zu haben.

Zeitaufwand: 🕒🕒🕒🕒🕒

Schwierigkeitsgrad: 🛠️🛠️🛠️🛠️🛠️

! Tipp: Ihr privates Facebook-Konto ist kein sinnvoller Ersatz für eine Unternehmensseite – und auch aus Datenschutzgründen nicht zu empfehlen. Wenn Sie möchten, können Sie die Beiträge Ihrer Seite aber als Privatperson teilen, d.h. an Ihre eigenen Facebook-Freunde austreten.



IHRE FACEBOOK-PRÄSENZ MIT BEGEISTERUNG NEUE KUNDEN GEWINNEN

Der erste Schritt ist schnell getan: Klicken Sie [hier](#), um eine neue Unternehmensseite zu erstellen – vorzugsweise als **Lokales Unternehmen oder Ort**. Danach tragen Sie Ihre Unternehmensdaten ein und laden passende Profil- und Titelbilder hoch. So weit, so gut!

Jetzt geht es daran, die Seite mit Leben zu füllen. Im Idealfall schreiben Sie regelmäßig neue Beiträge, damit Ihre Kunden auch einen wirklichen Anreiz haben, sich ihr anzuschließen. Wer Ihre Seite mit ‚Gefällt mir‘ markiert, bekommt Ihre Beiträge in Zukunft öfter zu Gesicht (wenn auch nicht immer). Grundsätzlich gilt: **Wenn Ihr Beitrag auf viel Anklang stößt, wird er auch von mehr Menschen gesehen.**

Aber worüber sollen Sie schreiben? Mit plumper Werbung werden Sie den Erwartungen Ihrer „Internet-Gefolgschaft“ kaum gerecht. Besser sind **Einblicke in Ihre Arbeit** und **nützliche Informationen**, die untermauern, dass Sie etwas von Ihrem Handwerk verstehen. Wenn Sie im Netz auf einen interessanten Artikel stoßen, beispielsweise zur Trendfarbe des Jahres, teilen Sie ihn doch auf Ihrer Facebook-Seite. Und lassen Sie **Bilder** sprechen! Oft funktionieren Beiträge mit Fotos, Grafiken oder kurzen **Videos** (Anwendungsvideos) besser als reine Textbeiträge, da sie eher ins Auge fallen.

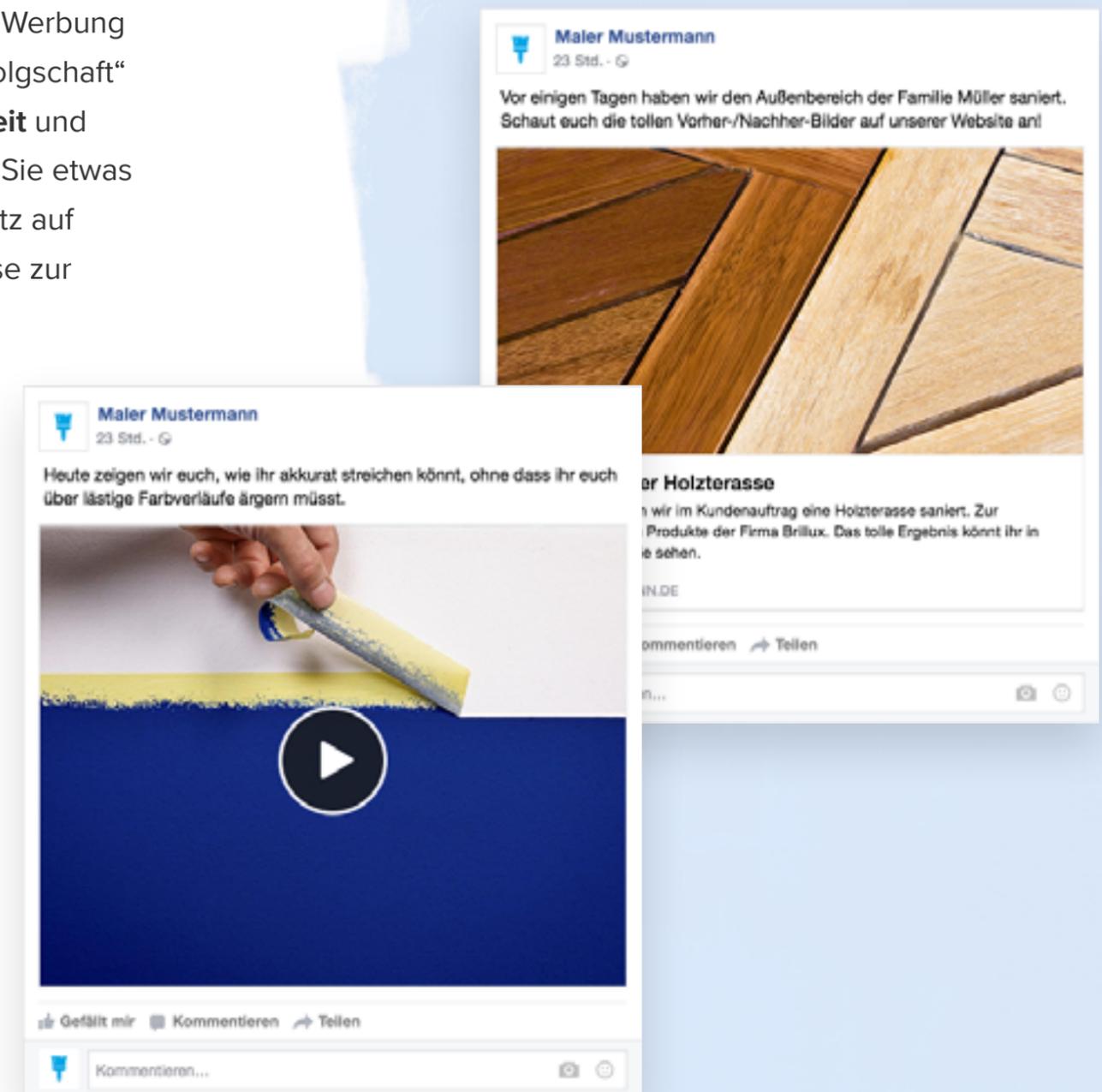
Nützliche Links

www.facebook.com/pages/create/

www.tesa.de/handwerker/profiwissen/matthias-mario



Tipp: Laden Sie über den Button „Freunde einladen“ Ihre Freunde und Mitarbeiter ein, Ihre Facebook-Seite mit „gefällt mir“ zu markieren. Je mehr Fans Sie haben, desto schneller verteilen sich Ihre Inhalte über Facebook und potentielle Kunden werden auf Sie aufmerksam!



FACEBOOK-WERBUNG MEHR UMSATZ DURCH GEZIELTE REICHWEITE

Sie sollten daran denken, Ihre Facebook-Seite auf Ihrer Website und in anderen Werbemitteln zu erwähnen. Ganz von alleine wird die Anzahl Ihrer ‚Gefällt mir‘-Angaben anfangs nämlich nur sehr langsam steigen. Ihre **Gefolgschaft wird erst dann kontinuierlich wachsen, wenn Sie eine gewisse Größe und Aktivität vorweisen** können. Gut Ding will Weile haben.

Sie können Ihre Sichtbarkeit auf Facebook enorm erhöhen, wenn Sie etwas Geld in die Hand nehmen – und leider führt daran manchmal kein Weg vorbei, wenn Sie potentielle Kunden ganz sicher erreichen möchten. Das Ganze hat aber auch eine gute Seite: Sie können Ihre Werbeanzeigen besonders präzise definieren und **genau die Menschen erreichen, die Sie erreichen möchten**.

Sie können einen einzelnen Beitrag bewerben, indem Sie rechts unten auf den entsprechend benannten Button klicken und den Anweisungen folgen. Das ist der schnelle Weg. Sie können aber auch Facebook-Anzeigen schalten, die ganz andere Ziele verfolgen, etwa das Bewerben Ihrer Website. Einen Überblick über Ihre Möglichkeiten erhalten Sie im **Werbeanzeigenmanager**. Lassen Sie sich nicht abschrecken, wenn Sie dafür etwas Einarbeitungszeit brauchen, sie werden davon später ganz sicher profitieren!

Zeitaufwand für „Beitrag bewerben“: ⌚⌚⌚⌚⌚

Zeitaufwand für Werbeanzeigenmanager: ⌚⌚⌚⌚⌚

Schwierigkeitsgrad: 🚩🚩🚩🚩🚩

Nützliche Links

www.facebook.com/pages/create/



Tip: Sie können Facebook-Anzeigen auch ohne eigene Unternehmensseite schalten. Allerdings werden diese dann nur am rechten Seitenrand angezeigt und nicht inmitten der Beiträge in der Mitte – das Anlegen einer Facebook-Seite ist also von Vorteil.



IHRE FOTOS AUF INSTAGRAM WIE SCHNAPPSCHÜSSE DIE AUFTRAGSLAGE BELEBEN

Auf Instagram dreht sich alles um Bilder und kurze Videos. Für Sie als Maler doch genau das richtige Medium, oder? Das hat auch den Vorteil, dass die Pflege eines Instagram-Kontos tendenziell nicht so viel Zeit in Anspruch nimmt.

Die **Einrichtung geht schnell von der Hand**: Zunächst einmal benötigen Sie ein Smartphone. Rufen Sie darauf die Website www.instagram.com auf und installieren Sie die Instagram-App. Schließlich müssen Sie noch ein Konto erstellen, das Sie am besten nach Ihrer Firma benennen.

Fügen Sie nun nur noch unter „Profil bearbeiten“ idealerweise eine Kurzbeschreibung wie „Ihr Malerprofi aus Frankfurt“, die Internetadresse und Telefonnummer an. **So können Ihre Neukunden direkt Kontakt mit Ihnen aufnehmen.**

Es kann losgehen! Machen Sie einfach Schnappschüsse aus Ihrem Alltag – ob fertige Arbeiten oder Einblicke hinter die Kulissen. Sie können zu Ihren Bildern noch ein paar Worte sagen, müssen es aber nicht. Leer lassen sollten Sie das Textfeld aber nicht: Wir raten zur Verwendung sogenannter **Hashtags**. Das sind bestimmte mit #-Zeichen versehene Begriffe, die es ermöglichen, Inhalte zu einem Thema zu sammeln – beispielsweise #frühstück oder #fussball.

Damit Sie möglichst viele potenzielle Kunden erreichen (und diese hoffentlich in Abonnenten verwandeln), sollten Sie mit Hashtags wie #frischgestrichen, #maler, #farbe, #renovierung und #sichtbetonoptik also nicht geizen. **Bis zu 30 Hashtags sind erlaubt**. Dieselben Hashtags können Sie selbst in der Suchfunktion nutzen, um sich mit Gleichgesinnten zu vernetzen.

Zeitaufwand: ⌚⌚⌚⌚⌚

Schwierigkeitsgrad: 🚩🚩🚩🚩🚩

! Tipp: In den Einstellungen von Instagram können Sie Ihr Konto mit Ihrer Facebook-Seite verbinden. Dann werden neue Fotos automatisch auf beiden Netzwerken veröffentlicht – das spart Zeit und beschert vielleicht ein paar zusätzliche Abonnenten.



PINTEREST FÜR MALER INSPIRIEREN UND INSPIRIEREN LASSEN

Pinterest ist die erste Anlaufstelle für alle, die nach Inspiration suchen. Dort finden sich Unmengen von Fotos, die auf Pinnwänden zusammengefasst werden, dem Herzstück von Pinterest. Jeder Nutzer kann eigene Pinnwände erstellen und so beispielsweise Ideen fürs eigene Wohnzimmer sammeln.

Nehmen Sie sich die Zeit und durchforsten Sie Pinterest nach visuellen Inspirationen. Schon **nach kurzer Zeit werden Sie verstehen, wie einfach es ist**, Projekte über Bilder und wenig Text zu beschreiben.

Um Ihren Betrieb in Szene zu setzen, können Sie selbst ein paar Pinnwände erstellen und darin Fotos Ihrer eigenen Arbeiten zeigen. Es entspricht den Gepflogenheiten des Netzwerkes, dass Sie zusätzlich **auch Bilder anderer Nutzer verwerten** und somit verschiedene Einflüsse auf einer Pinnwand verbinden. Auch steigert das die Chance, dass Ihre Pinnwand von anderen Nutzern gefunden wird.

Zeitaufwand: ⌚⌚⌚⌚⌚

Schwierigkeitsgrad: 🚩🚩🚩🚩🚩

! **Tip:** Vergessen Sie nicht, in Ihrem Pinterest-Profil Ihre Website anzugeben. So erhält ein potenzieller Kunde direkt weitere Informationen und weiß, wie er Sie erreichen kann wenn ihm eine Ihrer Arbeiten gefällt.



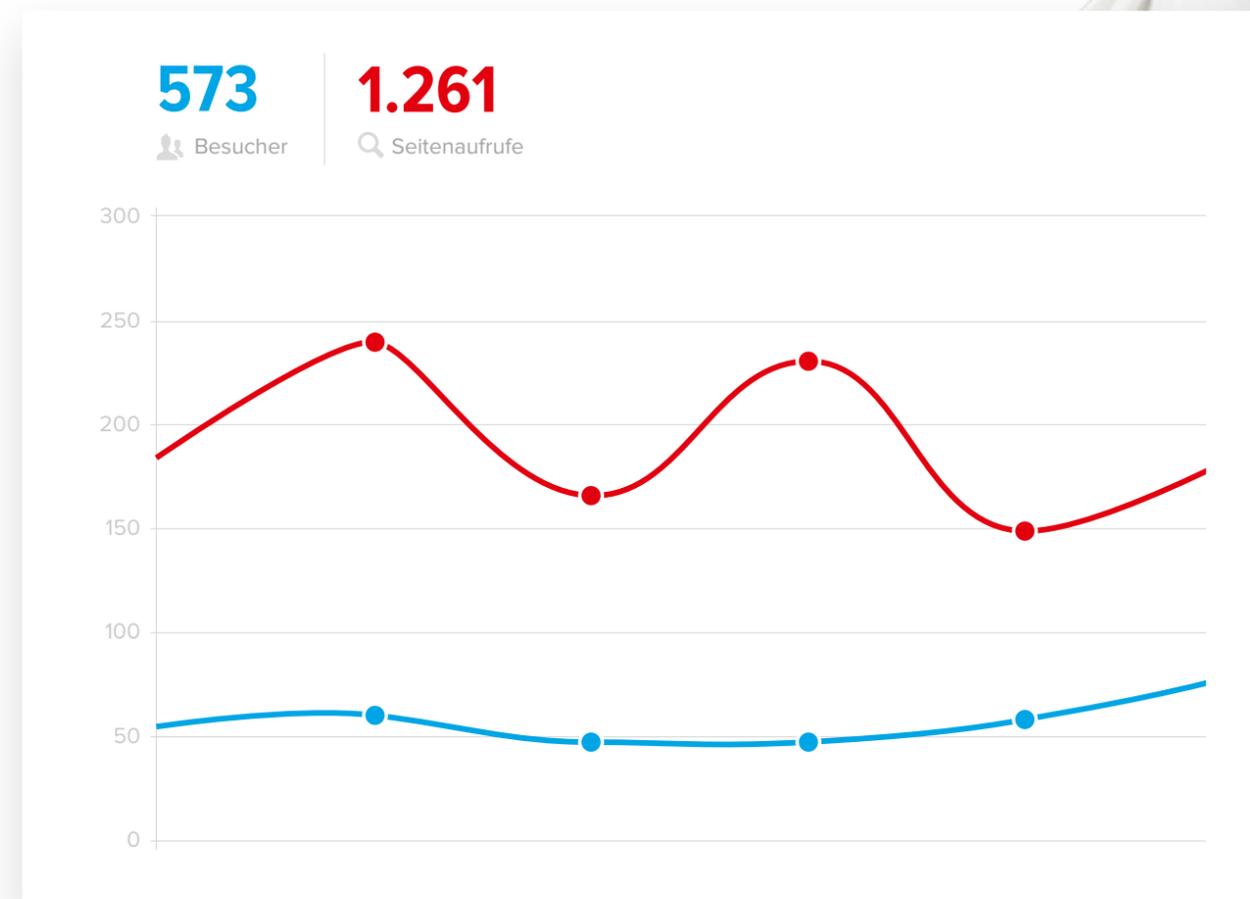
LETZTE TIPPS WAS SIE TUN UND WAS SIE LASSEN SOLLTEN

Dass Sie sich gleich am nächsten Tag vor Aufträgen nicht mehr retten können, ist eher unwahrscheinlich. Bis Ihre Website bei Google weit oben gelistet ist und Ihre Facebook-Seite mit Leben gefüllt ist, können schon ein paar Wochen ins Land ziehen. **Bleiben Sie am Ball!**

Im Internet ist jeder Klick messbar. Wie viele Leute haben meine Anzeige gesehen und wie viele haben auf sie geklickt? Wie viele haben mich kontaktiert? Wie viel Umsatz kam dadurch zustande? **Finden Sie heraus, was am besten funktioniert und machen Sie mehr daraus!**

Was Sie beachten sollten: Das Internet ist öffentlicher Raum. Fragen Sie also zuerst Ihren Auftraggeber, ob Sie Fotos von seiner Wohnung bzw. seinem Haus veröffentlichen dürfen. Fragen kostet nichts – und **bei der Gelegenheit können Sie auch gleich um ein kurzes Zitat für Ihre Website bitten.**

Veröffentlichen Sie **keine Fotos von schlecht verrichteten Aufträgen Ihrer Konkurrenz**. Schon gar nicht unter Benennung des Mitbewerbers. Bedenken Sie: So wie es in den Wald hineinschallt, so schallt es auch wieder heraus.



GLÜCKWUNSCH SIE SIND BEREIT FÜR MEHR ERFOLG

So viel zur Theorie. Alles halb so wild, oder? Wir hoffen, Sie fühlen sich jetzt bereit, das Internet zu erobern. Führen Sie die Dinge am besten Schritt für Schritt durch und lassen Sie sich nicht aus dem Konzept bringen, wenn etwas mal nicht auf Anhieb klappt.

Sie werden sehen, in einigen Monaten wird alles, was wir Ihnen hier erzählt haben, wie selbstverständlich zu Ihrem Alltag gehören. **Vor allem werden aber durchs Internet gewonnene Neukunden zu Ihrem Alltag gehören.** Und darauf freuen wir uns sehr – viel Erfolg!

