

# 22 Tipps

Wie Du mit Deinem Unternehmen  
lokal sichtbarer wirst ...

Erhöhe den Bekanntheitsgrad in Deiner Region.



Simone Meyer

Lass Dein Unternehmen leuchten ...

## Mehr Sichtbarkeit für Dein Business?

Du hast Dein eigenes Unternehmen gegründet, jedoch könnte Dein Bekanntheitsgrad in Deiner Region noch steigen. Mit diesen Tipps, hast Du die Möglichkeit, Dein Unternehmen lokal bekannter und sichtbarer zu machen.

Schau was zu Dir und Deiner Target Persona (Zielkunde) passt und was Du in den nächsten Schritten gerne umsetzen würdest.





## Darf ich mich kurz vorstellen?

Hallo, ich bin Simone Meyer – Grafikdesignerin, Branddesignerin und Webdesignerin.

Ich bin bunt, multiinteressiert, feinsinnig, mag koffeinfreien Kaffee mit Hafermilch und liebe alles, was mit Gestaltung und Design zu tun hat. Es ist meine Passion, Menschen mit meinem Tun auf Ihrem Weg zu ihrer Business-Vision zu unterstützen.

Schon als Kind liebte ich das kreative Schaffen und so entschied ich mich, meine persönlichen Weg in Richtung Mediendesign zu gehen. Nun arbeite seit über 20 Jahren als Grafik- & Webdesignerin, davon 12 Jahre selbstständig und verbinde so mein kreatives Talent mit dem Gespür für die Bedürfnisse meiner KundInnen. Meine Schwerpunkte liegen in der Gestaltung von Markenstilen, Logos, Geschäftsausstattungen, Printmedien sowie der Umsetzung von individuellen und überzeugenden Internetseiten.

In meiner Freizeit liebe ich es zu zeichnen und zu illustrieren, meine Familie, die Natur, Wildkräuter, Tiere und meinen Kater "Nils". Mein Interesse gilt den alternativen Heilmethoden, der Persönlichkeitsentwicklung und Spiritualität.

*Simone Meyer*  
Branding, Grafikdesign, Webdesign





*Wichtig zu wissen*

## **Kennst Du schon die magische 7 ?**

Mit der magischen 7 sind die ersten sieben Kontakte gemeint, bis Du Dich als Marke und für was Du stehst im Unterbewusstsein der Menschen verankert hast.

In der Regel müssen die Menschen 7 mal etwas von dir gehört oder gesehen haben, bis sie dich wirklich bewusst wahrnehmen und auf Dich reagieren. Wenn sie schon selbst in Kontakt mit dem Thema sind, für das Du stehst und Du dann auf ihrer Bildfläche auftauchst, geht es meist schneller.

Dies ist wichtig zu wissen, wenn es um das Thema „Sichtbarkeit im Business“ geht. Denn einmal eine Anzeige schalten führt dann nicht zum gewünschten Erfolg. Dann wissen die Menschen vielleicht, mal von jemanden gehört zu haben, der ihr Problem lösen könnte, aber erinnern sich beispielsweise nicht mehr an den Namen und nach wem sie im Internet suchen sollen.

Tipp 1

## Businesstreffen & Netzwerken

Netzwerken ist das A & O im Business. Sicher gibt es auch in Deiner Stadt oder in Deiner Nähe sogenannte Business-Netzwerke, die regelmäßig Business-Treffen veranstalten. Dort hast Du die Möglichkeiten, interessante Leute zu treffen, gute Kontakte zu knüpfen und Dich und Dein Business vorzustellen und interessanter zu machen. Eventuell kannst Du dort auch gute Partner für Kooperationen finden.





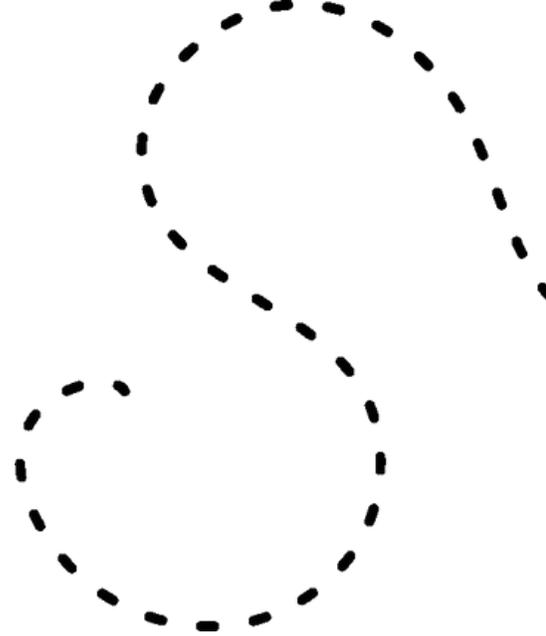
Tipp 2

## Firmenschild

Ein weiterer wichtiger Faktor, falls Du einen Laden oder Büroräume hast, ist natürlich ein Firmenschild und falls vorhanden, eine Schaufensterbeklebung. Je sichtbarer umso besser. So sehen die Leute bereits im Vorbeigehen oder Vorbeifahren, dass es Dich gibt und was Du tust bzw. anbietest. Stell Dir einen Laden oder eine Firma ohne Firmenschild vor? Es ist eine leere Hülle, ein anonymes Objekt. Sobald ein Firmenschild zum Einsatz kommt, wirst Du sichtbar. Es ist erkenntlich, wen oder was dort gibt.



Tipp 3



## Fahrzeugbeschriftung

Deine fahrende Visitenkarte und sehr effektiv, denn dein Auto ist überall unterwegs oder steht auf Parkplätzen am Supermarkt, Kino, einfach überall.

Hier sollte Dein Logo und Dein Markenstil als Wiedererkennungswert auftauchen, Dein Slogan, ein paar prägnante Stichworte über dein Angebot und Kontaktmöglichkeiten (z.B. Telefon und Website). Auch ein QR-Code ist praktisch, denn dieser kann direkt zu Deiner Website führen oder Du ermöglichst dem Interessenten beim Scannen des Codes direkt Deine Kontaktdaten auf dem Smartphone zu speichern. Du kannst ihn auch zu einer Landingpage schicken, auf der ein Video über Dich abgespielt wird.





Tipp 4

## Website

Auch eine Website ist wichtig für Deine Sichtbarkeit. Stell Dir vor, jemand sucht im Internet nach Deinem Angebot oder Deiner Dienstleistung und Du bist nicht zu finden. Katastrophe! Eine Website ist ein Business-Partner und sollte potenziellen Kunde die Tür zu Dir öffnen. Du kannst es Dir auch wie ein Online-Schaufenster vorstellen. Der Interessent schaut rein und wenn es ihn anspricht, was er findet, wird er eintreten.

Die meisten Menschen informieren sich vorab im Internet, selbst wenn sie eine Empfehlung erhalten. Deshalb kommt es Dir zu Gute, hier professionell aufgestellt zu sein, damit der Eindruck stimmig ist. Ein Website hilft Dir dabei, deine Dienstleistungen und Produkte zu verkaufen und schafft Nähe zum Kunden. Auch für die Mitarbeitergewinnung ist eine Website nicht zu unterschätzen, da sie potenziellen Bewerbern einen Eindruck und wichtige Informationen über Dein Unternehmen liefert.



# Tipps 5

## Business-Folder / Flyer

Ein Image-Flyer ist wie eine Website zum Mitnehmen. Perfekt um Deine Leistungen und Angebote zu präsentieren. Damit schaffst Du einen ersten Eindruck über Dich und Dein Unternehmen.

Du kannst deinen aussagekräftigen Flyer nach Absprache mit der verantwortlichen Stelle an relevanten Orten auslegen, die zu Deiner Zielgruppe passen und wo diese unterwegs ist.

Als Beispiel: Du bist Fotografin und legst Deine Flyer im Brautmodegeschäft, in einer Hebammenpraxis und beim Friseur aus, Du verstehst, was gemeint ist. Auch kannst Du Bekannte und Verwandte damit ausstatten, damit sie dich weiterempfehlen können. Auch zu Netzwerktreffen und Messen kannst Du sie mitnehmen und verteilen.

Durch einen Flyer behalten Dich potenzielle Kunden im Kopf und Du kannst Dich und Dein Angebot gut präsentieren. Auch hier sollte der Hinweis zu Deiner Website nicht fehlen und Du kannst QR-Codes mit aufnehmen.





Tipp 6



## Visitenkarten

Eine Visitenkarte ist der kleinste Flyer der Welt und sollte ebenfalls nicht fehlen. Wenn Du in Sachen Business unterwegs bist, wirst Du ständig gefragt ob Du ein Kärtchen von Dir hast. Auch hier kannst Du direkt einen QR-Code mit aufdrucken und damit deine Visitenkarten direkt mit Deiner Website verbinden oder auch die Möglichkeit bieten, Deine Kontaktdaten direkt im Smartphone aufzunehmen.

Ein kleiner Extra-Tipp: Wenn Du Visitenkarten verteilst, gib gleich 2 raus. Eine für den Interessenten und eine zum Weitergeben :-)



Tipp 7

## Regionale Online-Plattformen

Sicher gibt es auch in Deiner Stadt oder Region Online-Plattformen, die Neuigkeiten aus der Region veröffentlichen. Hier bei uns ist das beispielsweise wdn.de. Hier kannst Du Werbebanner-Plätze buchen, die bei Klick direkt zu Deiner Website führen. Und da sich hier eine Vielzahl regionaler Besucher tummelt, kannst Du so auch Deinen Bekanntheitsgrad steigern. Wichtig ist, dass in diesem Werbebanner ersichtlich ist, für was Du stehst, um die Klickrate zu erhöhen und neugierig zu machen.



## Tipp 8

### Stadtmagazine

Oftmals gibt es auch Stadtmagazine, die regelmäßig erscheinen. Hier kannst du z.B. Anzeigen buchen, eine Einzelseite, eine Doppelseite oder sogar den Headliner mit Doppelseite (Titel plus Doppelseite im Innenteil). Somit hast Du die Möglichkeit einen umfassenden Imagebericht über Dich und Dein Unternehmen zu veröffentlichen oder eine Aktion zu bewerben. In der Regel kommen diese Magazine einmal im Monat raus und werden von den Menschen aus der Region gerne gelesen oder durchgeblättert. Oft werden sie sogar mehrmals gelesen oder gehen durch mehrere Hände. Gerade bei einer Neugründung kann man perfekt auf sich aufmerksam machen.



## Tipp 9

### Anzeigen

Auch Zeitungsanzeigen oder Anzeigen im Gemeindeboten sind eine Möglichkeit, auf sich aufmerksam zu machen. Doch ist es hier mit einer einzigen Anzeige meistens nicht getan. Man sollte über einen gewissen Zeitraum mehrere Anzeigen schalten, um sich einzuprägen.

Tageszeitungen sind, wie es der Name schon sagt, nur einen Tag aktuell und die Anzeigenpreise sind oft relativ hoch. Daher sollte man immer abwägen, wann eine Anzeige sinnvoll ist und wann nicht. Und wann es vielleicht besser ist auf einen Beileger zu setzen, wie im nächsten Punkt beschrieben.





Tipp 10

## Beileger

Ein Beileger ist ein Flyer oder Folder, den du Zeitungen, Werbeprospekten oder Gemeindeboten beilegen und damit verteilen lassen kannst. Das bietet den Vorteil, dass er größer und umfangreicher als eine Anzeige sein kann, ohne dass er unbedingt teurer sein muss. Ein weiterer Vorteil ist, dass er von echten Interessenten gerne aufgehoben wird und nicht direkt mit der Tageszeitung entsorgt wird.



Tipp 11

## Rollup

Ein Rollup ist ein Blickfang in Räumlichkeiten und es gibt sie in unterschiedlichen Größen. Oft genutzt wird 1 Meter breit und 2 Meter hoch. Du kannst ihn in deinen eigenen Räumlichkeiten aufstellen, bist aber flexibel, da er sich zusammengerollt in einer eigenen Tasche leicht transportieren lässt. Somit kann man ihn zu Messen mitnehmen oder auch in gut besuchten Räumlichkeiten von Kooperationspartnern aufstellen. Er bietet Platz, dein Unternehmen und Deine Leistungen prägnant auf einen Blick vorzustellen.





Tip 12

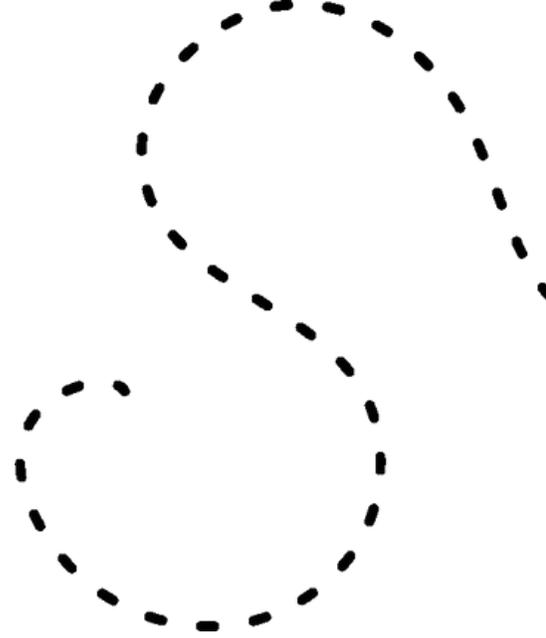
## Bannerwerbung

Ob an Brückengeländern, Leitplanken oder an Sportplatzbanden - Banner sind ebenfalls ein Blickfang und ideal um regional auf sich aufmerksam zu machen. Es gibt sie in verschiedenen Materialien und idealerweise sind sie rundum gesäumt und mit Ösen versehen, so dass sie jederzeit und überall gut befestigt werden können (beispielsweise mit Kabelbindern). Auch hierüber kannst Du Dein Unternehmen, eine Aktion oder Veranstaltungen hervorragend sichtbar machen.

Beachte jedoch vorher eine Genehmigung von der zuständigen Stelle einzuholen, welche auch mit Kosten verbunden sein kann.



Tip 12



## Displaywerbung

Sicher kennst Du die großen LED-Display-Wände in Städten, an Hauswänden oder an vielbefahrenen Kreuzungen. Auch hier besteht die Möglichkeit, Werbefläche zu mieten und auf Dein Unternehmen aufmerksam zu machen. Mit einer knackigen Botschaft bleibst Du im Kopf. Beachte, dass Du hier durch das Vorbeifahren an der Werbefläche nur einen kurzen Moment der Aufmerksamkeit hast. Daher braucht es eine schnell zu erfassende nicht überladene Botschaft. Hier macht es die Zahl der sich immer wiederholenden Eindrücke aus, die Dich in den Kopf der Menschen bringt.



## Tipp 13

### Kinowerbung

Auch Kinowerbung ist ein Möglichkeit regional auf Dich aufmerksam zu machen. Vor Beginn des Films werden die Werbetrailer eingespielt und Du hast die volle Aufmerksamkeit des Publikums. Es kommt ganz auf die Art Deines Unternehmens an, ob Du dort Deine relevante Zielgruppe findest oder nicht. Meistens kannst Du dich beim Kinobetreiber erkundigen, welche Möglichkeiten es gibt, um dort Kinowerbung zu schalten.







Tip 14

## SocialMedia

Natürlich darf auch Social-Media in dieser Liste nicht fehlen. Hier hast Du die Möglichkeit mit interessanten und regelmäßigen Postings deine organische Reichweite und auch deine regionale Bekanntheit zu erhöhen - und dies kostenlos. Als Beispiel nehmen wir Instagram. Recherchiere interessante und relevante Hashtags für Dein Unternehmen und ergänze sie mit regionalen Hashtags #deinOrt #deine Region #deinBundesland und mache Standortangaben bei den Postings. Natürlich sind auch Facebook, Xing, LinkedIn, Tiktok, YouTube und Co. hier zu nennen. Wähle jedoch die Socialkanäle für dich aus, die auch Deine Zielgruppe nutzt und die Dich auch wirklich REGIONAL bekannter machen. Entscheide Dich nur für 1-2 relevante Kanäle und fokussiere Dich darauf. Alle Kanäle zu bespielen frisst Deine Zeit und macht selten Sinn. Daher halte den Fokus besser auf einem Kanal, der dich wirklich weiterbringt.

Gestalte die Postings so, dass Du eine interessante Mischung aus Inhalten hast. z.B. etwas Persönliches, etwas Lustiges, ein Posting mit Mehrwerten und Fragen an Deine Follower, ein Posting mit Expertenwissen, eine Story mit Fragen oder Impulsen an Deine Follower. Bleibe dabei Dir und Deiner Marke treu. Arbeite mit „Call to Actions“. z.B. „für mehr Infos besuche meine Website. Baue Dein Profil konsequent in Deinem Markenstil auf und stelle eine Bindung zu Deinen Followern her. Doch beachte, „Du bist nicht die Anzahl Deiner Follower und Anzahl deiner Herzchen und Likes“. Mache Dich und Deine Stimmung niemals davon abhängig und nutze Socialmedia in einem für Dich gesunden Maß, in Deinem persönlichen Stil und wie es sich stimmig anfühlt.



# Tip 15

## Messen

Auch regionale Messen eignen sich hervorragend dafür, den eigenen Bekanntheitsgrad zu erhöhen, für potenzielle Kunden sichtbarer zu werden und mit ihnen in Kontakt zu treten. Es gibt Messen zu unterschiedlichen Themen: Unternehmertum, Existenzgründung, Baugewerbe, Gewerbe allgemein, Gesundheit, Spiritualität, Hochzeit ... Schau in welcher Nische Dein Business angesiedelt ist und suche dann nach passenden Messen in der Umgebung.



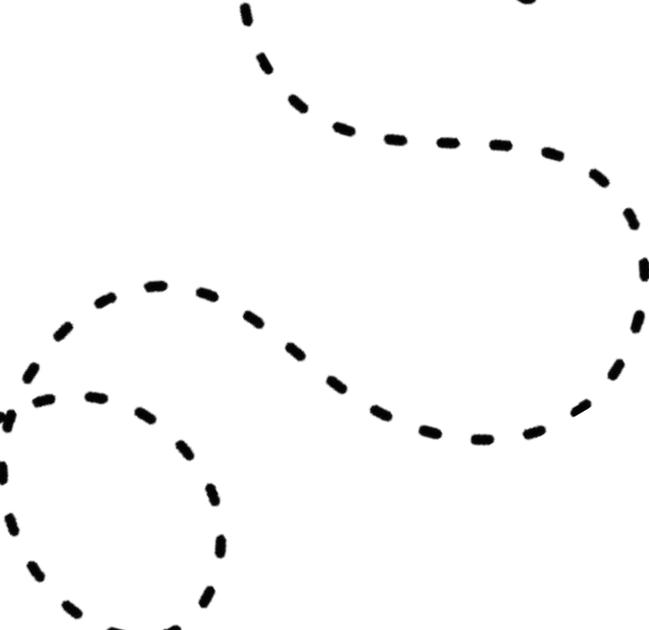
# Tip 16

## Mailing

Eine weitere Möglichkeit, um auf Dich aufmerksam zu machen, ist es Deine Zielgruppe direkt mit einem professionellen und ansprechenden Mailing anzuschreiben. Dazu kannst du dir je nach Zielgruppe entweder selbst interessante Adressen recherchieren oder du kaufst Dir entsprechende Adressen aus der Umgebung und in einer für Dich interessanten Branche an. Auch kannst Du über die Post dein Mailing versenden und an alle Haushalte / oder an alle Haushalte mit Tagespost in einer bestimmten Region / Gebiet / Straße verteilen lassen. Achte bei dieser Version jedoch darauf, dass Dein Angebot für viele Menschen interessant sein sollte, da sonst die Streuverluste zu hoch sind, und Du zu viel Geld verbrennst.







Tipp 17

## Google Businessseintrag

Absolut wichtig und nicht zu unterschätzen. Mache bei Google einen kostenlosen Businessseintrag für Dein Unternehmen. Dies wirkt sich positiv auf Deine Suchmaschinen-Ergebnisse aus und Du kannst wichtige Informationen zu Deinem Unternehmen hinterlegen. Name, Adresse, Branche, Telefonnummer, Website, Öffnungszeiten, Leistungen uvm.

Außerdem erhältst du bei Google den Standort-Marker für Dein Unternehmen, so dass man Dich in der näheren Umgebung besser findet und Dein Unternehmen bei Google-Maps angezeigt wird. Desweiteren können Kunden Dich bewerten und viele Sterne schaffen wiederum Vertrauen bei potenziellen neuen Kunden.



## Tipp 18

### Ads (Online-Anzeigen)

Du kannst auch kostenpflichtige Ads (Online-Anzeigen) über Google, Facebook und Instagram schalten, die auf eine bestimmte Region und Deine Zielgruppe abzielen. So kannst Du Dich sehr gezielt mit einer knackigen Ansprache bei Deinen potenziellen Kunden sichtbar machen. Die Kosten dafür sind im Vergleich zu einer Zeitungsanzeige sehr viel geringer und die Zielgruppe viel gezielter ansprechbar. Ab 5 Euro pro Tag kannst Du schon Deine Reichweite aufbauen, je höher Dein tägliches Budget umso höher die Reichweite. Du bestimmst selbst, wie lange die Anzeige aktiv sein soll und wann sie pausiert oder auslaufen soll. In diesem Bereich spricht man über CPC (cost per click) = Kosten per Klick. Die Kosten pro Klick unterliegen idR einer Gebotsstrategie und hängen auch mit der Anzeigennachfrage in den jeweiligen Nischen und von den Suchbegriffen ab. Auch die Relevanz der Anzeige für Deine Zielgruppe spielt eine Rolle, gerade auch bei Facebook- und Instagram-Anzeigen und bestimmen den Preis mit bzw. wie gut Deine Anzeige ausgespielt wird. Hier empfehle ich Dir einen Kurs zu buchen, wo Du lernst, wie man Online-Ads richtig und wirtschaftlich schaltet. Oder Du gehst zu einem Experten in diesem Bereich.





Tip 19

## Einkaufswagen-Werbung

Auch Einkaufswagenwerbung kann interessant sein, wenn Deine Zielgruppe sehr weit gefächert ist. Das bedeutet, wenn Du etwas anbietest, das sehr viele Menschen brauchen oder in Zukunft gebrauchen könnten. Wichtig ist, dass Deine Kunden Dich dann für den Fall der Fälle im Kopf haben.





Tipp 20

## Zeitungsartikel

Vielleicht hast Du ein Thema, das einen Zeitungsartikel wert ist oder Du schreibst einen Fachartikel über Dein Thema. Oder Du hast eine Aktion für den guten Zweck. Hierüber schreiben Zeitungen gerne und kostenlos - es darf in diesem Fall jedoch nicht der Werbezweck im Vordergrund stehen. So hast Du ebenfalls die Möglichkeit, Deinen Bekanntheitsgrad zu erhöhen.







Tip 21

## Kooperationen

Kooperationen sind eine großartige Möglichkeit, um die lokale Sichtbarkeit Deines Unternehmen zu erhöhen. Eine Kooperation kann zum Beispiel bedeuten, dass Du mit einem anderen Unternehmen zusammenarbeitest, um eine gemeinsame Aktion oder Veranstaltung zu planen und zu bewerben. Dadurch kannst Du nicht nur die Reichweite Deiner Werbung erhöhen, sondern auch eine neue Zielgruppe erreichen.

Eine weitere Möglichkeit ist die Zusammenarbeit mit lokalen Influencern oder Bloggern. Diese können Deine Produkte oder Dienstleistungen testen und darüber schreiben oder posten. Durch ihre Reichweite kannst Du potenzielle Kunden auf Dein Unternehmen aufmerksam machen und Deine lokale Sichtbarkeit erhöhen.

Wichtig ist dabei, dass die Kooperation für beide Seiten einen Mehrwert bietet und glaubwürdig ist. Eine erfolgreiche Kooperation kann langfristige Vorteile für Dein Unternehmen und die lokale Gemeinschaft bringen.

Wichtig ist jedoch auch, dass die Kooperation für Deine Zielgruppe relevant ist.



## Tipps 22

### E-Mail Signatur

Eine gut gestaltete E-Mail-Signatur kann sehr hilfreich sein, um Dein Unternehmen lokal sichtbar zu machen. Hier sind einige Tipps, die Dir dabei helfen können:

**Füge Deine Kontaktinformationen hinzu:** Stelle sicher, dass Deine E-Mail-Signatur Deinen vollständigen Namen, Deine Position im Unternehmen, Deine Telefonnummer und Deine E-Mail-Adresse enthält. Wenn Du eine physische Adresse hast, kannst Du diese auch hinzufügen.

**Füge Dein Logo hinzu:** Wenn Du ein Logo hast, füge es in Deine E-Mail-Signatur ein. Dies hilft dabei, das Branding Deines Unternehmens zu stärken und es für Kunden leichter erkennbar zu machen.

**Verwende einen Call-to-Action:** Du kannst eine Call-to-Action (Handlungsaufforderung) in Deiner E-Mail-Signatur verwenden, um Kunden dazu zu ermutigen, Deine Website zu besuchen oder sich für Deinen Newsletter anzumelden.

**Verwende lokale Informationen:** Wenn Dein Unternehmen an verschiedenen Standorten tätig ist, kannst Du in Deiner E-Mail-Signatur Informationen zu Deinen lokalen Standort hinzufügen.





# Meine Leistungen

hier kostenloses Erstgespräch vereinbaren

**Kontaktiere mich gerne, wenn ich Dich  
bei Deinem Projekt unterstützen soll!**

Alles was es braucht um SICHTBAR zu werden

*Gerne gestalte ich für Dich ...*

Logos & Corporate Designs  
Visitenkarten, Briefpapier und Geschäftspapiere  
Business-Mappen & Stempel  
Flyer, Folder & Broschüren  
Blöcke, Gutscheine & Karten  
Aufkleber & Sticker  
Roll-Ups und Messedisplays  
Social-Media-Grafiken  
Websites  
und mehr ...







Pater-Selzer-Straße 16 | 66606 St. Wendel  
mail@art-to-bee.de



**www.ART-TO-BEE.de**