

**ISEO**  
Profi Berlin

# Wie wird eine Geschäftsidee zum Erfolg

Gute Ideen aus 12 Jahren Selbstständigkeit



## Warum sollte ausgerechnet DER wissen, wie „Erfolg“ geht?

**Sven Deutschländer – Wahl-Berliner, Schwaben-Möger und Ur-Sachse**

- Online seit 1997
- 1998: erste Website ins Netz gestellt
- 1999: erste Online-Firma callbycall-vergleich.de gegründet
- 2000: callbycall-vergleich.de wieder geschlossen ;-)
- 2002: selbstständig gemacht mit Onlineagentur dskom
- 2004: erste Onlinemarketing-Services am Netz
- 2006: erste AdWords-Zertifizierung
- 2009: erste Eigenmarke „SEO Profi Berlin“
- 2010: erste bundesweite „TOP100 SEO“-Listung
- 2013: Planung weiterer Eigenmarken bis 2016

„Ich habe in den letzten 12 Jahren sehr viel gelernt!“





## Positionierung ist wichtig!

### Weg mit dem Alleskönner-Bauchladen:

- schaffe Differenzierung
- lege Wert auf Fokussierung
- breche Marktregeln
- emotionalisiere Dein Geschäft
- schärfe Dein Profil
- Vermittle den WERT deiner Ware

**Rein in die Welt erfolgreicher Spezialisten!**





## Finde für Deinen Preis die richtigen Kunden

### Argumentiere nicht über den Preis:

- Welche Attribute machen das Produkt aus?
- Welchen Nutzen hat der Kunde davon?
- Welchen Wert schafft das Produkt?
- Kann man diesen Wert versprechen?

### Kommuniziere den Wert Deines Angebots!

Dein Kunde erkennt:

„Mehr Gewinn ist möglich? Klar gebe ich dafür gerne Budget! Was kostet dieses Produkt?“

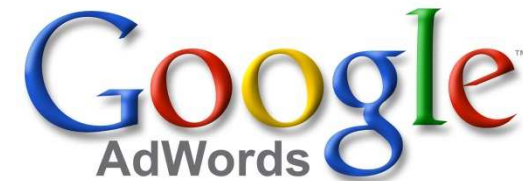




## Positionierung im World Wide Web

### Die Hebel des Onlinemarketings für Dein Angebot:

- Eigenständige Website => Landingpage
- Suchmaschinenoptimierung
- Suchmaschinenmarketing => AdWords
- Social Media Marketing => Facebook etc.



**So wird Dein ausgereiftes Angebot sichtbar!**

„So ist das Projekt \*SEO Profi Berlin\* entstanden!“





## Sichtbarkeit schaffen

**Deine potenziellen Kunden müssen das Angebot kennenlernen können:**

- Werde wahrgenommen
- Sei relevant
- Sorge für Resonanz
- Erzeuge Aufmerksamkeit
- Kreiere Abgrenzung



### **Verblüffe Deinen Kunden!**

Dein Kunde glaubt es kaum:

„Das ist ja der Hammer. Das habe ich so ja nirgendwo anders besser gesehen!“



## Schaffe eine emotionale Bindung

**Binde den Kunden emotional an Dein Angebot:**

- Sorge für Kontinuität
- Überrasche trotzdem
- Sei individuell
- Wecke Emotionen
- Schaffe Nähe



**Dein Angebot muss dem Kunden wirklich helfen!**

Dein Kunde ist voll des Lobes:

„Wow. Dieses Angebot hat mir echt den Arsch gerettet. Ich bin soooo dankbar!“



## Vernetze Dich

**Mach Dich in den richtigen Communitys breit:**

- Erst mehr geben
- Danach gelingt auch das Nehmen
- Intensiviere dein Engagement
- Pflege geknüpft Beziehungen
- Werde ein verlässlicher Kontakt



**So tragen Deine Kontakte Dein Angebot in die Welt!**

Neukontakt am Telefon:

„Hallo Herr Deutschländer! Frau Kimmel hat gemeint, ich solle Sie unbedingt anrufen!“





## Werde eine Marke

Steigere Deinen Bekanntheitsgrad ganz bewusst:

- Achte auf Deine Darstellung
- Schaffe Assoziationen
- Werde zu einer Google Suchanfrage
- Baue Omnipräsenz auf
- Sei 1000%ig glaubwürdig



dskom

dskom **gmbh**  
dskom **onlineservices**  
dskom **de**  
dskom **berlin**  
dskom **de weihnachten**  
dskom **onlineservices berlin**  
dskom **deutschländer**

Google-Suche    Auf gut Glück!

[Weitere Informationen](#)

**Werde das Licht für die Motten ;-)**

Dein Kunde will es:

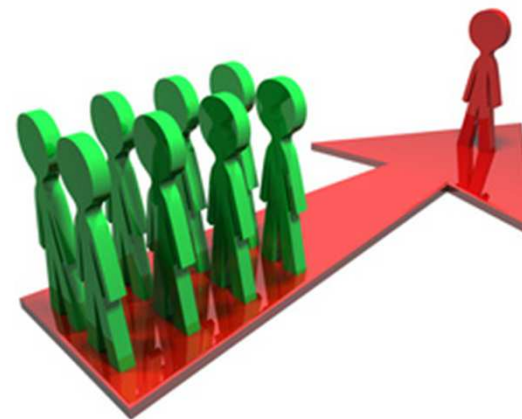
„Sven Deutschländer? Das ist doch der Suchmaschinen-Heini. Der ist wirklich gut!“



## Werde zum „absoluten Experten“

Überzeuge Deine Kunden mit innovativer Leistung:

- Sei stets authentisch – „Du selbst“
- Sei der Erste auf Deinem Gebiet
- Erlange Tiefe in Deinem Handeln
- Grenze Dich bewusst ab
- Werde zu einer Autorität



**So wirst Du die erste Anlaufstelle – ohne Zweifel, mit absolutem Vertrauen.**

Dein Kunde verlässt sich auf Dich:

„Herr Deutschländer, wenn **Sie** das sagen, dann geht das klar für mich!“



## Wecke Begehrlichkeiten

Vermeide es, inflationär verfügbar zu sein:

- Bringe Gefühle in Dein Business
- Zeige und erzeuge Leidenschaft dafür
- Verknüpfe es mit Prestige
- Nutze Dein Expertentum aus
- Verknappe Dein Angebot künstlich

**Man wird Dir Dein Angebot „aus den Händen reißen“!**

Dein Kunde wird wissen wollen:

„Herr Deutschländer, wann gibt es bei Ihnen wieder einen freien Projektplatz?“

**Jetzt kaufen!**

**Preis: ab 449,00 €**

Angebot läuft noch:  
**05:02:15**

**Bereits 16 verkauft**  
Deal findet statt!

Freunden empfehlen!  
Facebook Twitter E-Mail



## **Teste alles, wirklich alles, wirklich!**

**Und teste es viel und oft:**

- Überlege Dir neue Strategien
- Verfeinere Deine Methoden
- Erweitere Funktionalitäten
- Erweitere Deine Bedarfsgruppen
- Verändere Lebenszyklen Deines Angebots

**Testen!**  
**Testen!**  
**Testen!**

**So bleibt Dein Angebot „in Bewegung“ und erschöpft sich nicht!**

Dein Noch-nicht-Kunde wird so auch noch überzeugt:

„Herr Deutschländer, auf diese Angebotsenerweiterung habe ich die ganze Zeit gewartet!“



## Reduziere Start-Risiken

Auch hier ist das Testen alles:

- Prototyping für Produkte
- Early-Bird-Angebote für Services
- Kleine Serien vor Massenproduktion
- „Vermarktung vor Entwicklung“
- Mit MaFo und Social Media arbeiten



**So erfährst Du, ob Deine Idee auch vom Markt angenommen werden wird!**

Am besten, Du besprichst diese Dinge im Team:

„Wie können wir diese Idee testweise umsetzen und danach ggfls. hochskalieren?“



## Automatisiere systematisch

### Verlagere den Alltag auf Systeme:

- Entwickle feste Prozesse
- Suche dafür passende Technologie
- Setze den Prozess im System um
- Steuere die Systeme auf mehr Effizienz
- Kontrolliere die Systeme regelmäßig



**So behältst Du kreative Freiräume für die Umsetzung neuer Ideen!**

Auch Dein Team wird glücklich darüber sein:

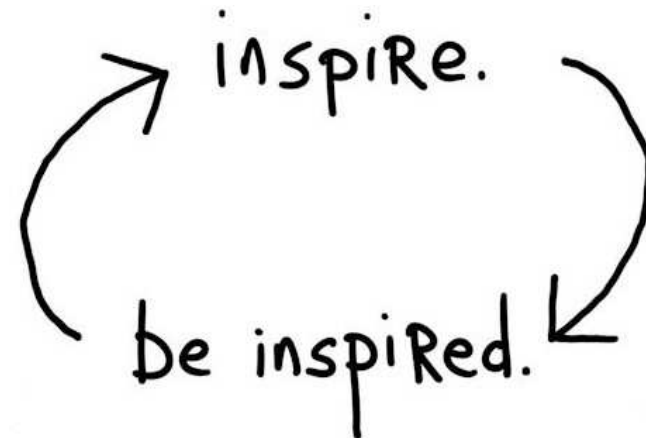
„Mir gefällt’s auf Arbeit. Stupides Daily Business ist bei uns die absolute Ausnahme!“



## Informiere Dich immer weiter

Es gibt so viele coole Blogs zu diesen Themen:

- Inspiration: [online-marketing.net](http://online-marketing.net)
- SEO-Wissen: [seo-trainee.de](http://seo-trainee.de)
- AdWords-Tipps: [sem-deutschland.de](http://sem-deutschland.de)
- Analytics-Guru: [timoaden.de](http://timoaden.de)
- Umsatzmehrung: [konversionskraft.de](http://konversionskraft.de)



**Man weiß nie genug und andere Leute haben auch clevere Ideen ;-)**

Inspiration für diesen Vortrag:

Eine gnadenlos gute Session von Karl Kratz auf dem „SEO Campixx - Next Level Day 2013“!



**Viel Erfolg mit dem eigenen Business ... es lohnt jede Mühe!**

**Sven Deutschländer ist immer erreichbar**

[www.SEO-Profi-Berlin.de](http://www.SEO-Profi-Berlin.de)

[sd@SEO-Profi-Berlin.de](mailto:sd@SEO-Profi-Berlin.de)

[www.twitter.com/dskom](http://www.twitter.com/dskom)

[www.facebook.com/SEO.Profi.Berlin](http://www.facebook.com/SEO.Profi.Berlin)

[www.xing.com/profile/Sven\\_Deutschlaender](http://www.xing.com/profile/Sven_Deutschlaender)

**Sven Deutschländer bewerten:**

<http://www.qype.com/place/1264001-SEO-Profi-Berlin-Berlin>

<https://plus.google.com/108678493175289579050/>



SEO Profi Berlin gehört zu den 100 wichtigsten SEO-Dienstleistern Deutschlands (iBusiness 2010-13)