Online-Marketing für Gründer:innen

Möglichkeiten, Kanäle und Tools im Überblick



Was du heute mitnimmst:

- → Welche Möglichkeiten du hast.
- → Wie du passende Kanäle auswählst.
- → Wie du mit überschaubarem Aufwand startest.
- → Wie du erkennst, was funktioniert.

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Hi, ich bin Julia.

- → Ausgebildete Grafikerin & Fotografin
- → Über 10 Jahre Erfahrung in der Werbe- & Medienbranche
- → Gründerin & Inhaberin von andup
- → Agentur mit Schwerpunkt auf Social Media Marketing für Unternehmen



sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Was Online-Marketing für deinen Start leisten kann

- → Menschen erreichen, für die dein Angebot relevant ist.
- → Mit überschaubarem Aufwand starten.
- → Inhalte und Anzeigen kurzfristig anpassen.
- → Rückmeldungen und Ergebnisse auswerten.

Starten mit kleinem Budget ist möglich.
Zeit & ein klares Angebot brauchst du trotzdem.

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Welche Maßnahme wofür nutzen?

Website oder Landingpage

Angebot erklären und Kontakt ermöglichen

Pull

Google Unternehmensprofil und Suchmaschinen-optimierung (SEO)

Bei passenden Suchanfragen gefunden werden

Push

Social Media

Aufmerksamkeit und Vertrauen aufbauen

E-Mail-Marketing

Mit Interessierten und Kund:innen in Kontakt bleiben

Bezahlte Anzeigen

Ein Angebot gezielt sichtbar machen

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Eine sinnvolle Kombi für den Start:

→ Eine Landingpage mit Angebot & Kontaktmöglichkeit.
→ Ein Google-Unternehmensprofil.
→ Ein aktiv betreuter Social-Media-Kanal.

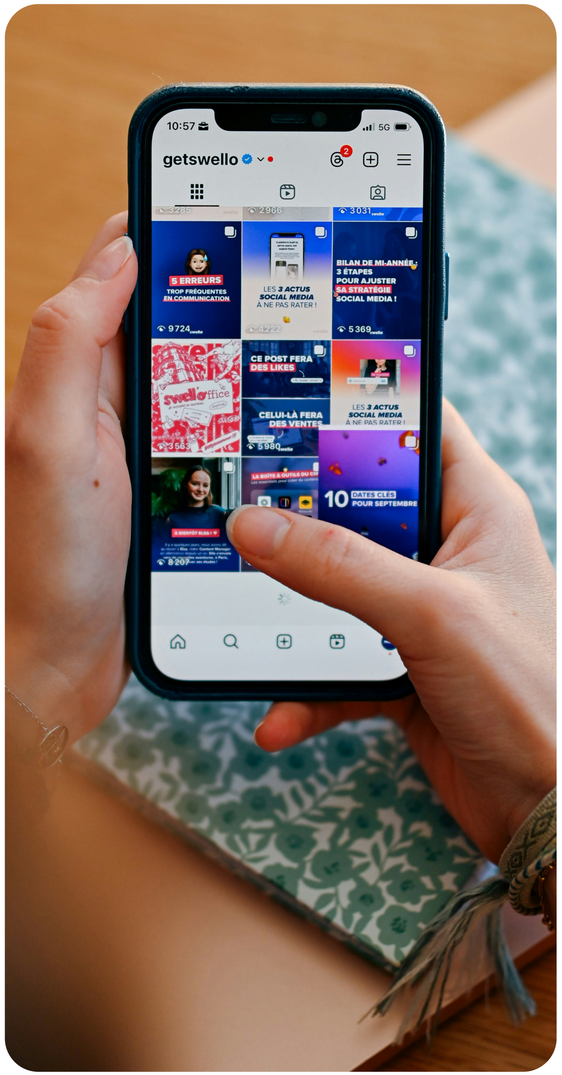
Der Weg zur Anfrage oder Buchung muss ganz einfach sein!

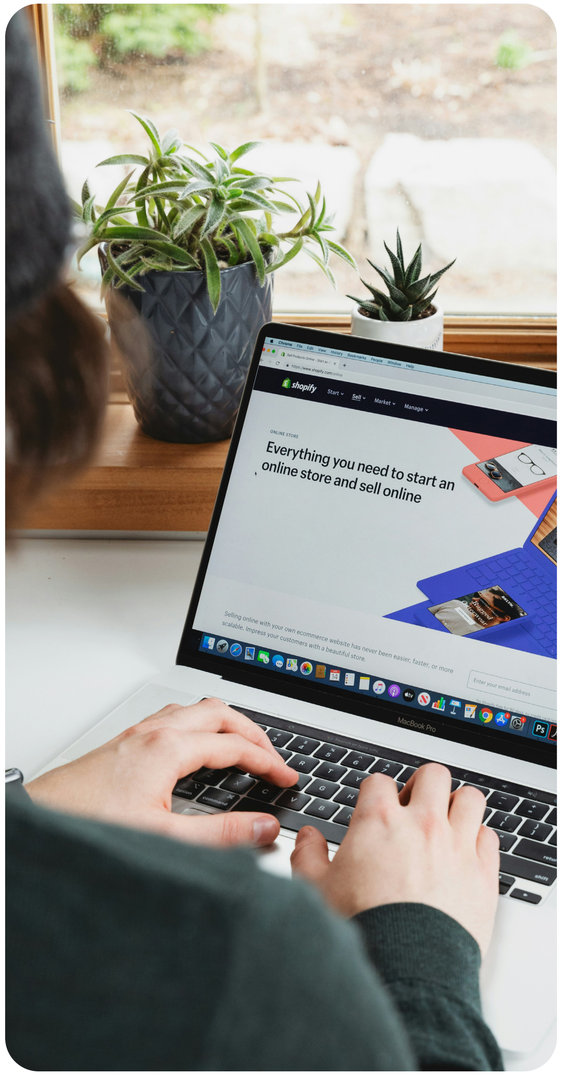
Später ergänzen: Newsletter, weitere Social Media Plattformen oder bezahlte Werbung.

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Welche Maßnahmen passen zu dir?

- → WAS möchtest du konkret erreichen?
- → WER soll bei dir kaufen oder anfragen?
- → Suchen diese Menschen bereits nach deinem Angebot?
- → Was müssen sie sehen oder verstehen, bevor sie dir vertrauen?
- → Wie viel Zeit & Geld kannst du wirklich regelmäßig investieren?





sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Woran misst du den Erfolg deiner Maßnahmen?

Dein Ziel	Die wichtigsten Kennzahlen	Was sie dir sagen
Bekannt werden	Reichweite	Wie viele unterschiedliche Menschen haben deine Inhalte gesehen?
	Impressionen	Wie oft wurden deine Inhalte insgesamt angezeigt? Eine Person kann mehrere Anzeigenkontakte haben!
	CPM – Kosten pro 1.000 Impressionen	Wie viel kostet es, deine Werbung 1.000-mal anzuzeigen?
Interesse wecken	Interaktionen	Wie oft wird gelikt, kommentiert, gespeichert oder geteilt?
	CTR – Klickrate	Wie viel Prozent der Kontakte führen zu einem Klick, z. B. auf die Website?
	CPC – Kosten pro Klick	Wie viel bezahlst du durchschnittlich für einen Klick?
Anfragen erhalten	Leads	Wie viele Menschen fragen an oder hinterlassen ihre Kontaktdaten?
	CPL – Kosten pro Lead	Wie viel Werbebudget kostet dich eine Anfrage?
Verkaufen oder Termine füllen	Conversions – Abschlüsse	Wie viele Käufe oder Terminbuchungen entstehen?
	Conversion Rate – Abschlussrate	Wie viel Prozent deiner Websitebesuche führen z. B. zu einer Buchung?
	CPA – Kosten pro Abschluss	Wie viel Werbebudget kostet dich ein Kauf oder eine Buchung?

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Social Media:
Welche Plattform passt?

Instagram

- → Reels, Bilder, Carousels, Stories, ...
- → Breite Anwendung
- → Jedes Alter vertreten

Facebook

- → Infos, Veranstaltungen, Austausch, ...
- → Breite Anwendung
- → Hälfte aller User 40+

LinkedIn

- → Fachbeiträge, Erfahrungen, Projektbeispiele
- → Berufliche Kontakte, Fachthemen und B2B.

Tiktok

- → Kurzvideos, Carousels, Stories, ...
- → Besonders für jüngere Zielgruppen

YouTube

- → Tutorials, ausführliche Videos, Shorts
- → Jedes Alter vertreten
- → Viele Shorts User nutzen weder Tiktok noch Insta

Ein guter Startkanal passt zu deiner Kundschaft und deinen Möglichkeiten.

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Dein Profil muss dein Angebot verständlich machen

- → Wer bist du?
- → Was bietest du an?
- → Für wen und ggf. in welcher Region?
- → Warum sollte man dir vertrauen?
- → Wie geht es weiter?

Beispiel:

Gartenplanung für kleine Stadtgärten in Linz
Ich helfe dir, aus wenig Fläche deinen Lieblingsplatz zu machen. Kennenlerngespräch über Link buchen.

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650





Was soll ich überhaupt posten?

- → Einblicke in Alltag und Abläufe
- → Entstehungsprozesse, Vorher-Nachher
- → Fragen beantworten
- → Erfahrungen, Erlebnisse und Expertise teilen
- → Inspiration und Unterhaltung
- → Referenzen, echte Kundenstimmen

Schaffe Mehrwert für deine Follower!





sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Ein guter Beitrag braucht eine klare Idee!

- → Einstieg: Dein Garten wirkt vollgestellt? Daran könnte es liegen.
- → Inhalt: Eine konkrete Ursache zeigen und eine verständliche Lösung erklären.
- → Call to Action: Schick mir ein Foto, wenn du Unterstützung bei der Planung willst.

Checkliste

- → Ein Thema pro Beitrag.
- → Verständliche Sprache.
- → Gut lesbare Texte, verständlicher Ton und Untertitel.
- → Eigene Bilder oder konkrete Beispiele.

Authentizität vor Perfektionismus!

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Wann sind Ads sinnvoll?

Du bezahlst eine Plattform dafür, deine Anzeige auszuspielen. Du legst Ziel, Budget, Laufzeit und die gewünschte Zielgruppe bzw. Suchbegriffe fest.

- → Menschen erreichen, die dein Unternehmen noch nicht kennen.
- → Bei passenden Suchanfragen mit einer Anzeige sichtbar sein.
- → Konkrete Produkte, Dienstleistungen oder Veranstaltungen bewerben
- → Gezielt mehr Websitebesuche, Anfragen oder Buchungen erreichen

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Was kannst du von Ads erwarten?

- → Ein Klick ist noch kein Kauf.
- → Aufmerksamkeit ist der erste Schritt: Menschen müssen dein Angebot verstehen und Vertrauen aufbauen.
- → Die Anzeigenausspielung braucht Daten: Plattformen lernen anhand von Reaktionen, bei wem deine Werbung zum Ziel führt.
- → Auch du lernst dazu: Welche Zielgruppen, Bilder, Texte und Angebote funktionieren?
- → Optimierung! Ergebnisse prüfen und Anzeigen sowie die verlinkte Seite laufend verbessern.
- → Auch Angebot, Preis und einfacher Anfrage- & Kaufprozess entscheiden mit.
- → Ads garantieren keine Verkäufe.

Fiktives Rechenbeispiel: 100 € Werbebudget führen zu 100 Website Klicks (CPC = 1 €)
Von den 100 Website Klicks führen 2 zu einem Kauf (CR = 2 %)
D.h. der CPA = 50 € → individuell zu bewerten ob gut oder nicht

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

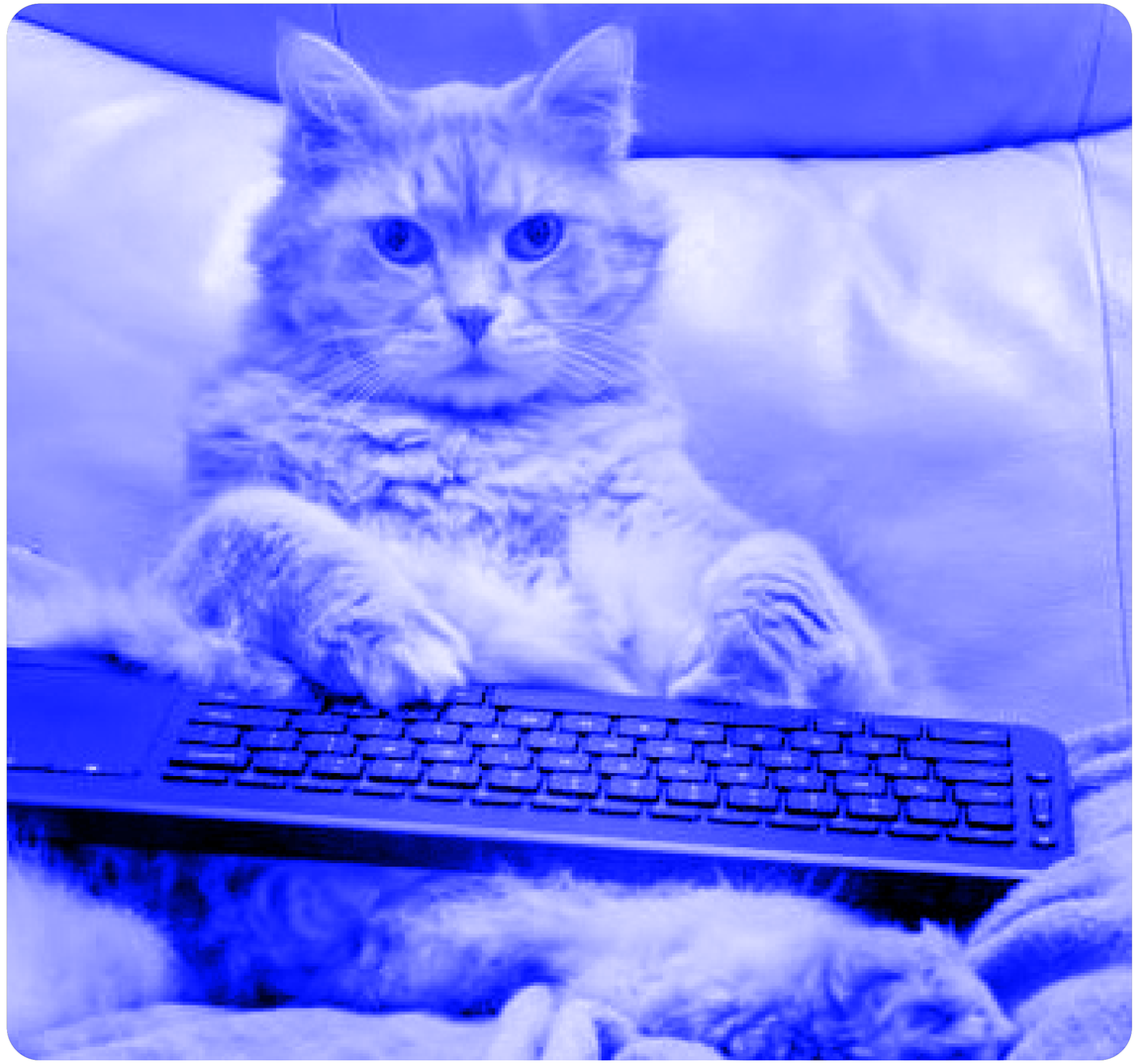
Tools

Tool	Link	Nutzung
Canva	canva.com	Gestaltung von Grafiken und Präsentationen
Meta Business Suite	business.facebook.com	Bezahlte Meta-Werbung, Analysen, Planung, ..
Google Ads	ads.google.com	Bezahlte Google- und YouTube Werbung
Google Unternehmensprofil	business.google.com	Unternehmen in Google-Suche und Maps präsentieren, Öffnungszeiten, Bewertungen und Kontaktdaten verwalten.
Google Trends	trends.google.com	Keyword Recherche
Later	later.com	Social Media Planung
swat.io	swat.io	Social Media Planing & Analysen
Wix	wix.com	Website Erstellung
Squarespace	Squarespace.com	Website Erstellung
CapCut	Bitte im App Store suchen	Editing-App (Foto und Video)
Edits	Bitte im App Store suchen	Editing-App (Foto und Video) von Instagram

sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650

Wage den nächsten Schritt.

Viel Erfolg beim Anwenden!



sag hallo!
julia@and-up.at | +43 660 47 12 650