

MARKETING FÜR DACHDECKER

**Mehr Wunschkunden.
Mehr Empfehlungen.
Mitarbeiter finden.**

**Der Praxis-Ratgeber für kleine
und mittlere Dachdeckerbetriebe**

Mit einfachen Maßnahmen zu mehr Sichtbarkeit, neuen Kunden und einem modernen Unternehmensauftritt – verständlich erklärt und sofort umsetzbar.

**In dieser kostenlosen
Leseprobe erfahren Sie
unter anderem:**

- ✓ Warum gute Arbeit allein heute nicht mehr ausreicht
- ✓ Wie Sie bei Google besser gefunden werden
- ✓ Wie Ihre Baustelle neue Kunden bringt
- ✓ Wie Sie Mitarbeiter ansprechen und gewinnen
- ✓ Wie Künstliche Intelligenz Ihnen täglich Zeit spart

Peter Oltmanns

Marketingberatung für Handwerksbetriebe



**Kostenloser
Auszug aus dem eBook**

**Marketing
für Dachdecker**

Praxiswissen für Betriebe
mit 1 bis 30 Mitarbeitern



Über den Autor

Peter Oltmanns war viele Jahre als Werbeberater und Webdesigner tätig und hat sich auf die Betreuung kleiner und mittelständischer Unternehmen spezialisiert. Sein Schwerpunkt liegt auf verständlichen, praxistauglichen Marketinglösungen, die sich ohne großes Budget und ohne Marketingkenntnisse umsetzen lassen.

Heute ist er im Ruhestand und gibt seine langjährigen Erfahrungen in Form von Ratgebern, Checklisten und Praxisbeispielen weiter. Sein Ziel ist es, Handwerksbetrieben zu zeigen, wie sie mit einfachen Maßnahmen mehr Sichtbarkeit, neue Kunden und qualifizierte Mitarbeiter gewinnen können.

Hinweis:

Künstliche Intelligenz unterstützte als kreativer Assistent bei der Entstehung dieses eBooks. Konzept, Inhalte und die finale redaktionelle Überarbeitung liegen jedoch in der Verantwortung des Autors.

Impressum

pol-web-media - Peter Oltmanns
Schenkermaierweg 1a - D-84364 Bad Birnbach
Telefon: +49 (0)8563 – 977 14 64 - E-Mail: info@pol-web-media.de

Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil dieses Werkes, einschließlich der darin enthaltenen Prompts für die Bilderstellung, darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Autors in irgendeiner Form reproduziert, vervielfältigt, verbreitet oder in ein elektronisches System eingespeist werden – gleich in welcher Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren).

Warum dieses eBook?

Gute Arbeit verdient mehr Sichtbarkeit

Viele Dachdeckerbetriebe leisten Tag für Tag hervorragende Arbeit. Sie sanieren Dächer, beheben Sturmschäden, bauen Dachfenster ein oder montieren Photovoltaikanlagen – zuverlässig und mit viel handwerklichem Können.

Trotzdem fällt es vielen Betrieben schwer, regelmäßig neue Kunden zu gewinnen oder qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Der Grund liegt oft nicht in der Qualität der Arbeit, sondern darin, dass zu wenige Menschen davon erfahren.



Heute beginnt die Suche nach einem Handwerksbetrieb fast immer im Internet. Hausbesitzer lesen Google-Bewertungen, besuchen die Website, sehen sich Bilder abgeschlossener Projekte an und vergleichen mehrere Betriebe miteinander. Auch Empfehlungen führen häufig zuerst zu einer Google-Suche.

Marketing bedeutet deshalb nicht, laut oder aufdringlich zu werben. Es bedeutet vor allem, die eigene Leistung sichtbar zu machen und Vertrauen aufzubauen. Genau dabei möchte Ihnen dieses eBook helfen.

Sie finden darin einfache und praxiserprobte Ideen, die sich auch in kleinen und mittleren Dachdeckerbetrieben umsetzen lassen – ohne großes Werbebudget und ohne Marketingstudium.

Sie erfahren unter anderem,

- wie Sie Ihre Wunschkunden gezielt ansprechen,
- wie Ihre Website und Ihr Google-Unternehmensprofil mehr Anfragen bringen,
- wie Sie mit Baustellen, Referenzen und Bildern für Ihren Betrieb werben,
- wie Sie qualifizierte Mitarbeiter gewinnen,
- und wie KI viele Büro- und Marketingaufgaben deutlich erleichtert.

Alle Beispiele stammen aus dem Alltag eines Dachdeckerbetriebs und lassen sich Schritt für Schritt umsetzen.

Mein Rat

Versuchen Sie nicht, alles auf einmal zu ändern. Wählen Sie zunächst zwei oder drei Maßnahmen aus, die gut zu Ihrem Betrieb passen. Setzen Sie diese konsequent um und bauen Sie Ihr Marketing anschließend Schritt für Schritt aus. Kontinuität bringt langfristig deutlich mehr Erfolg als kurzfristige Einzelaktionen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und vor allem viele Anregungen, die Sie direkt in Ihrem Betrieb umsetzen können.

Viel Erfolg!

Peter Oltmanns

Praxis-Tipp

Marketing beginnt nicht mit Werbung. Es beginnt damit, dass potenzielle Kunden Ihren Betrieb finden, Vertrauen gewinnen und sich schließlich für Sie entscheiden.

Warum Marketing heute wichtig ist

Gute Arbeit allein reicht heute nicht mehr aus.

Viele Dachdeckerbetriebe leben seit Jahren von guter handwerklicher Arbeit und zufriedenen Kunden. Das ist eine starke Grundlage – aber heute oft nicht mehr genug.

Wer ein neues Dach, eine Dachsanierung oder eine Photovoltaikanlage plant, sucht zunächst Informationen. Meist beginnt diese Suche im Internet. Der erste Weg führt häufig zu Google.

Dort vergleichen Interessenten mehrere Betriebe. Sie lesen Bewertungen, besuchen Websites, sehen sich Fotos abgeschlossener Projekte an und prüfen, ob der Betrieb einen professionellen Eindruck macht. Erst danach wird häufig zum Telefon gegriffen.

Der Weg zum Auftrag hat sich verändert

Vor einigen Jahren lief die Kundensuche oft so ab:
Ein Nachbar empfahl einen Dachdecker – und der Auftrag wurde vergeben.

Heute sieht der Ablauf meist anders aus:

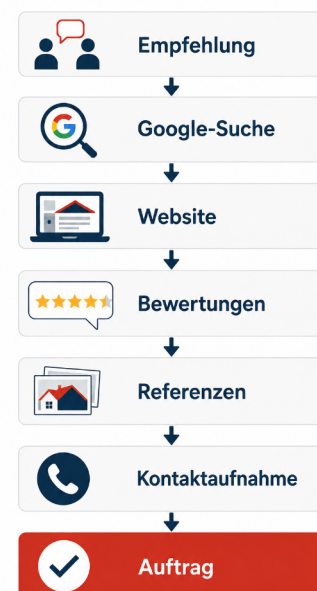
- *Ein Nachbar empfiehlt einen Dachdecker.*
- *Der Interessent sucht den Betrieb bei Google.*
- *Er besucht die Website.*
- *Er liest Bewertungen.*
- *Er betrachtet Referenzen und Baustellenfotos.*
- *Erst dann nimmt er Kontakt auf.*

Jeder dieser Schritte entscheidet mit darüber, ob aus einem Interessenten tatsächlich ein Kunde wird.

Vertrauen entscheidet

Eine Dachsanierung oder ein neues Dach gehören zu den größten Investitionen eines Hausbesitzers. Häufig geht es um mehrere zehntausend Euro.

Da ist es verständlich, dass Kunden genau hinschauen.



Sie fragen sich:

- Wirkt der Betrieb zuverlässig? - Gibt es aktuelle Referenzen?
- Zeigen die Fotos echte Projekte? - Hat der Betrieb gute Bewertungen?
- Ist die Website aktuell? - Kann ich den Betrieb schnell erreichen?

Wer diese Fragen positiv beantwortet, gewinnt Vertrauen – oft schon vor dem ersten persönlichen Gespräch.

Marketing bedeutet sichtbar werden

Viele Handwerker denken bei Marketing zuerst an teure Werbung. Dabei beginnt Marketing viel früher.

Marketing bedeutet,

- gefunden zu werden, Vertrauen aufzubauen, Kompetenz zu zeigen
- und Interessenten den Kontakt möglichst einfach zu machen.

Oft reichen bereits kleine Verbesserungen aus:

- ein gepflegtes Google-Unternehmensprofil,
- aktuelle Fotos,
- verständliche Texte auf der Website,
- freundliche Antworten auf Bewertungen
- oder ein gut sichtbares Baustellenschild.

Diese Maßnahmen kosten wenig Zeit und Geld, können aber einen großen Unterschied machen.



Marketing hilft auch bei der Mitarbeitersuche

Nicht nur Kunden informieren sich im Internet. Auch angehende und ausgebildete Dachdecker/-innen möchten wissen, wie ein Betrieb arbeitet.

Sie schauen sich an,

- welche Projekte durchgeführt werden,
- wie das Team wirkt,
- ob moderne Fahrzeuge und Werkzeuge vorhanden sind
- und ob der Betrieb einen guten Eindruck macht.

Ein professioneller Außenauftritt hilft deshalb nicht nur bei der Kundengewinnung, sondern auch dabei, neue Mitarbeiter zu finden.

Praxisbeispiel

Zwei Dachdeckerbetriebe bieten vergleichbare Leistungen an.

Betrieb A

- veraltete Website
- wenige Bewertungen
- keine aktuellen Fotos
- kaum Informationen

Betrieb B

- modernes Google-Unternehmensprofil
- zahlreiche positive Bewertungen
- aktuelle Baustellenbilder
- verständliche Website
- regelmäßige Beiträge

Obwohl beide Betriebe handwerklich gleich gut arbeiten, entscheiden sich viele Interessenten für Betrieb B. Nicht, weil er das bessere Dach baut, sondern weil er seine Qualität sichtbar macht.

Praxis-Tipp

Marketing ist keine einmalige Aktion. Es besteht aus vielen kleinen Maßnahmen, die regelmäßig umgesetzt werden. Bereits eine Stunde pro Woche reicht oft aus, um den Betrieb dauerhaft sichtbarer zu machen.

Merken

Marketing verkauft keine schlechten Leistungen. Es sorgt dafür, dass gute Leistungen gesehen und geschätzt werden.

Die Baustelle ist Ihre beste Werbung

Werbung, die direkt vor der Haustür wirkt

Kaum ein Handwerksbetrieb hat so gute Möglichkeiten für kostenlose Werbung wie ein Dachdeckerbetrieb. Während andere Unternehmen viel Geld für Anzeigen ausgeben müssen, arbeiten Sie dort, wo Ihre zukünftigen Kunden wohnen.

Jede Baustelle ist eine öffentliche Visitenkarte Ihres Betriebs.

Ein Gerüst steht oft mehrere Tage oder sogar Wochen. Das Firmenfahrzeug ist gut sichtbar geparkt und Ihre Mitarbeiter arbeiten auf dem Dach. Nachbarn, Spaziergänger und Autofahrer beobachten, was auf der Baustelle passiert.

Diese Aufmerksamkeit sollten Sie bewusst nutzen. Nicht nur das fertige Dach bleibt in Erinnerung.



Zeigen Sie, wer hier arbeitet Ein gut gestaltetes Baustellenschild oder ein Gerüstbanner macht sofort deutlich, welcher Betrieb die Arbeiten ausführt.

Auf einem Baustellenschild genügen wenige Informationen:
Firmenname - Logo - Telefonnummer - Internetadresse - (QR-Code zur Website)

Mehr braucht es oft nicht.

Die Nachbarschaft ist Ihre Zielgruppe

Besonders interessant sind die Häuser in unmittelbarer Umgebung.

Wird ein Dach an einem Einfamilienhaus aus den 1980er-Jahren saniert, stehen häufig in derselben Straße weitere Häuser mit einem ähnlichen Alter und vergleichbarem Sanierungsbedarf.

Genau dort wohnen Ihre potenziellen nächsten Kunden.

Ein freundlicher Hinweis genügt:

„Wir arbeiten derzeit in Ihrer Nachbarschaft. Wenn Sie Fragen zu Ihrem Dach haben, sprechen Sie uns gerne an.“

Das wirkt persönlicher und glaubwürdiger als viele Werbeanzeigen.

Der erste Eindruck zählt Nicht nur das fertige Dach bleibt in Erinnerung.

Auch während der Arbeiten achten viele Menschen auf Details:

- Sind die Fahrzeuge sauber und gepflegt?
- Sind die Mitarbeiter durch ihre Arbeitskleidung als Team erkennbar?
- Wird die Baustelle ordentlich hinterlassen?
- Sind Gerüst und Absperrung sauber aufgebaut?
- Wird freundlich mit den Anwohnern umgegangen?

All diese Eindrücke entscheiden mit darüber, wie Ihr Betrieb wahrgenommen wird.

Machen Sie mehr aus jeder Baustelle

Nutzen Sie jede größere Baustelle gleich mehrfach.

Machen Sie während der Arbeiten einige hochwertige Fotos:

- vor Beginn
- während der Arbeiten
- interessante Details
- fertiges Dach

Diese Bilder können Sie später verwenden für:

- Ihre Website
- Ihr Google-Unternehmensprofil
- Facebook und Instagram
- Referenzseiten
- Flyer und Broschüren

Mit jeder abgeschlossenen Baustelle wächst gleichzeitig Ihr Marketingmaterial.

Praxisbeispiel

Ein Dachdeckerbetrieb saniert ein Einfamilienhaus in einem Wohngebiet. Während der Bauzeit hängen gut sichtbare Firmenschilder am Gerüst. Nach Abschluss der Arbeiten entstehen professionelle Fotos vom fertigen Dach.

Bereits zwei Wochen später meldet sich ein Nachbar und bittet um ein Angebot für eine Dachsanierung. Er hatte die Arbeiten täglich beobachtet und sich anschließend auf der Website über den Betrieb informiert.

Aus einer Baustelle wurde ein Folgeauftrag.

Praxis-Tipp

Prüfen Sie bei jeder neuen Baustelle: Kann ein Passant innerhalb von fünf Sekunden erkennen, welcher Betrieb hier arbeitet und wie er Sie erreichen kann?

Merken

Eine Baustelle ist nicht nur ein Arbeitsplatz – sie ist gleichzeitig einer der wirkungsvollsten Werbeträger Ihres Unternehmens



Wunschkunden finden

Viele Dachdeckerbetriebe freuen sich über jede Anfrage. Das ist verständlich. Langfristig lohnt es sich jedoch, genauer hinzusehen.

Ein Dachdeckerbetrieb erhält zwei Anfragen.

- Ein Hausbesitzer möchte ein neues Dach.
- Ein Bauträger sucht einen zuverlässigen Partner für sechs Reihenhäuser.

Der erste Auftrag ist abgeschlossen, sobald das Dach fertig ist. Der zweite kann der Beginn einer langfristigen Zusammenarbeit sein.

Wer seine Wunschkunden kennt, kann Werbung, Website und Angebote gezielt darauf ausrichten. Das spart Zeit und erhöht die Chance auf wirtschaftlich interessante Aufträge.

Welche Kunden passen zu Ihrem Betrieb?

Kundengruppe	Typische Leistungen	Vorteile
 Privatkunden	Dachsanierung, Dachfenster, Photovoltaik, Reparaturen	✓ Hohe Nachfrage, persönliche Empfehlungen
 Hausverwaltungen	Wartung, Reparaturen, Flachdächer	✓ Regelmäßige Folgeaufträge
 Gewerbebetriebe	Hallendächer, Flachdächer, Wartung	✓ Größere Projekte
 Architekten	Neubauten, Sanierungen	✓ Langfristige Zusammenarbeit
 Bauträger	Neubauprojekte	✓ Mehrere Dächer in einem Auftrag
 Kommunen	Schulen, Kindergärten, öffentliche Gebäude	✓ Planbare Projekte

Qualität statt möglichst viele Aufträge

Nicht jeder Auftrag ist automatisch wirtschaftlich.

Entscheidend ist nicht nur der Umsatz, sondern auch der Aufwand. Anfahrtszeit, Organisation und Arbeitszeit beeinflussen, ob sich ein Auftrag wirklich lohnt.

Richten Sie Ihr Marketing gezielt aus

Überlegen Sie, welche Kunden am besten zu Ihrem Betrieb passen.

Fragen Sie sich:

- Welche Arbeiten führen wir besonders gerne aus?
- Womit erzielen wir gute Ergebnisse?
- Welche Aufträge sind wirtschaftlich interessant?
- Wo liegen unsere Stärken?
- In welchem Umkreis möchten wir arbeiten?

Je klarer Sie diese Fragen beantworten, desto einfacher wird Ihr Marketing.

Praxisbeispiel

Ein Dachdeckerbetrieb mit zwölf Mitarbeitern hat sich auf Dachsanierungen, Dachfenster und Photovoltaik spezialisiert. Früher wurden fast alle Anfragen angenommen – auch kleine Reparaturen weit außerhalb des Einsatzgebiets. Heute konzentriert sich der Betrieb auf Hausbesitzer im Umkreis von 25 Kilometern sowie auf Hausverwaltungen und Gewerbebetriebe. Die Website, Google-Beiträge und Referenzen wurden entsprechend angepasst.

Das Ergebnis:

weniger Anfahrtszeiten, größere Aufträge und eine bessere Auslastung

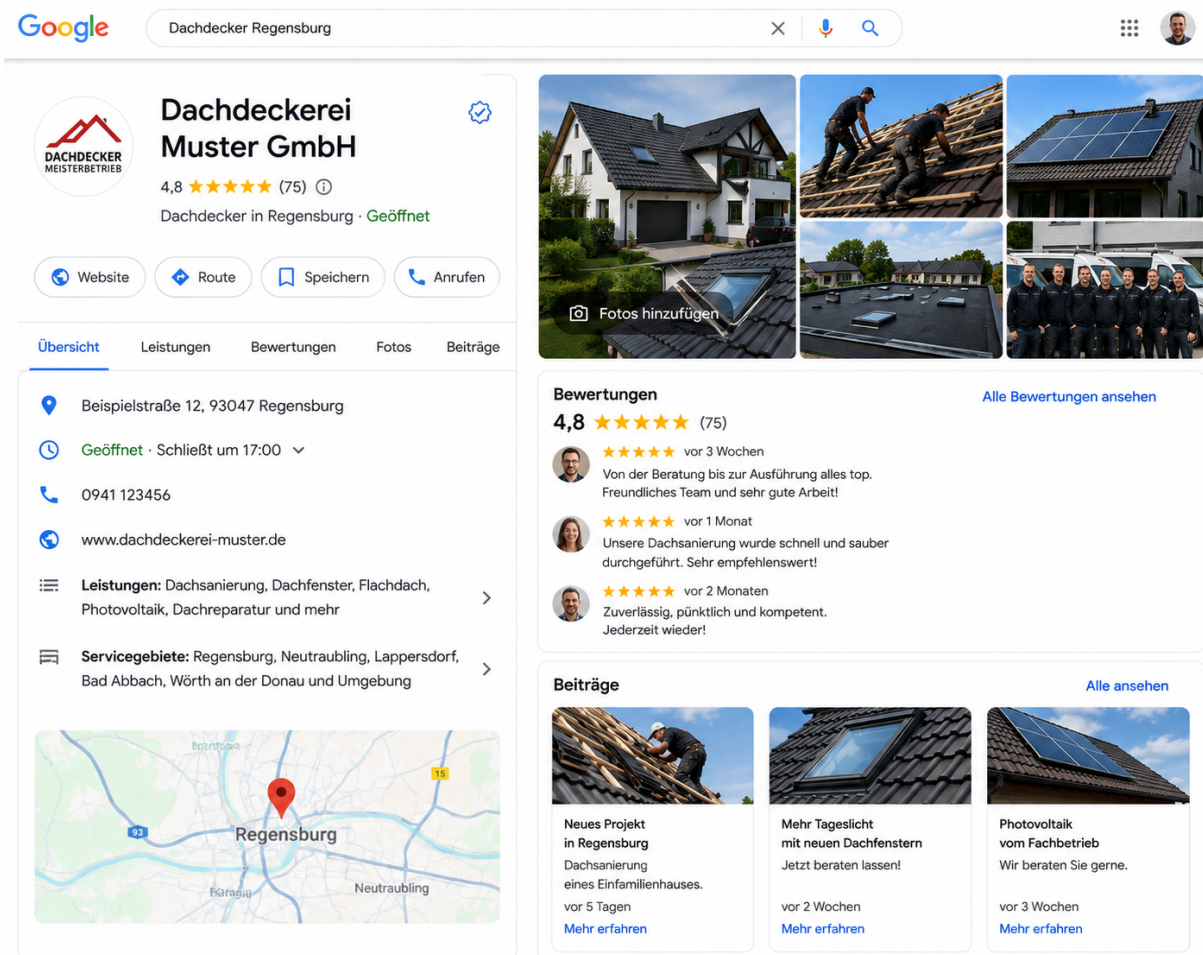
Praxis-Tipp

Definieren Sie drei Wunschkundengruppen und richten Sie Ihre Website, Referenzen und Werbemaßnahmen gezielt auf diese Kunden aus. So erreichen Sie häufiger die Anfragen, die wirklich zu Ihrem Betrieb passen.

Das Google-Unternehmensprofil – Ihre wichtigste digitale Visitenkarte

Wer heute einen Dachdecker sucht, beginnt seine Suche meist bei Google – noch bevor er eine Website besucht oder zum Telefon greift.

Zum Beispiel:



Noch bevor ein Interessent Ihre Website besucht, sieht er häufig Ihr Google-Unternehmensprofil. Dort gewinnt er innerhalb weniger Sekunden einen ersten Eindruck von Ihrem Betrieb. Deshalb gehört das Google-Unternehmensprofil zu den wichtigsten Marketinginstrumenten für einen regional arbeitenden Dachdeckerbetrieb.

Ein vollständig gepflegtes Profil mit aktuellen Fotos, guten Bewertungen und den wichtigsten Kontaktdaten schafft Vertrauen und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Interessent für Ihren Betrieb entscheidet. Das Beste daran: Die Einrichtung und Nutzung sind grundsätzlich kostenlos.

Der erste Eindruck entscheidet

Innerhalb weniger Sekunden entscheidet ein Interessent, ob er sich Ihren Betrieb näher ansieht.

Besonders wichtig sind:

- vollständige Kontaktdaten
- aktuelle Öffnungszeiten
- aussagekräftige Fotos
- gute Bewertungen
- eine kurze Beschreibung Ihrer Leistungen
- der Link zur Website

Je vollständiger Ihr Profil ist, desto vertrauenswürdiger wirkt Ihr Betrieb.

Zeigen Sie, was Sie können

Ein Dachdeckerbetrieb hat den Vorteil, dass seine Arbeit hervorragend fotografiert werden kann.

- Veröffentlichen Sie regelmäßig Bilder von:
- Dachsanierungen
- Steil- und Flachdächern
- Dachfenstern
- Photovoltaikanlagen
- Dachbegrünungen
- Reparaturarbeiten
- Ihrem Team bei der Arbeit
- fertigen Projekten

Verwenden Sie möglichst echte Bilder aus Ihrem Betrieb. Authentische Fotos schaffen deutlich mehr Vertrauen als allgemeine Stockfotos.

Sammeln Sie Bewertungen

Positive Bewertungen gehören heute zu den wichtigsten Entscheidungshilfen. Bitten Sie zufriedene Kunden nach Abschluss eines Projekts freundlich um eine Google-Bewertung.

Zum Beispiel:

„Vielen Dank für Ihren Auftrag. Wenn Sie mit unserer Arbeit zufrieden sind, würden wir uns sehr über eine kurze Google-Bewertung freuen.“

Je einfacher Sie es dem Kunden machen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit einer Bewertung.

- Ein QR-Code oder ein direkter Link erleichtert den Weg erheblich.
- Veröffentlichen Sie regelmäßig Neuigkeiten.

Viele Betriebe richten ihr Google-Unternehmensprofil einmal ein und vergessen es anschließend.

Besser ist es, regelmäßig neue Inhalte zu veröffentlichen.

Geeignet sind zum Beispiel:

- abgeschlossene Dachsanierungen
- interessante Baustellen
- neue Dachfenster
- Photovoltaik-Projekte
- saisonale Tipps
- Stellenangebote
- Betriebsurlaub
- Tag der offenen Tür

Schon ein kurzer Beitrag pro Monat zeigt, dass Ihr Betrieb aktiv ist.

Prüfen Sie Ihr Profil regelmäßig Nehmen Sie sich einmal im Monat zehn Minuten Zeit und kontrollieren Sie:

- | | |
|--|--|
| ☐ Firmenname korrekt | ☐ Telefonnummer aktuell |
| ☐ Website erreichbar | ☐ Öffnungszeiten stimmen |
| ☐ Leistungen vollständig | ☐ Einsatzgebiet angegeben |
| ☐ Neue Fotos veröffentlicht | ☐ Bewertungen beantwortet |
| ☐ Aktueller Google-Beitrag | |

Diese kurze Kontrolle genügt oft, um Ihr Profil dauerhaft aktuell zu halten.

Praxis-Tipp

Planen Sie jeden Monat einen festen Termin für Ihr Google-Unternehmensprofil ein. Zehn bis fünfzehn Minuten reichen meist aus, um neue Fotos hochzuladen, Bewertungen zu beantworten und einen kurzen Beitrag zu veröffentlichen.

Merken

Ein gepflegtes Google-Unternehmensprofil kostet wenig Zeit – entscheidet aber oft darüber, ob ein Interessent Ihren Betrieb kontaktiert oder den eines Mitbewerbers.

Google-Unternehmensprofil einrichten – Schritt für Schritt

Falls Ihr Dachdeckerbetrieb noch kein Google-Unternehmensprofil besitzt, lohnt sich die Einrichtung auf jeden Fall. Mit wenigen Schritten schaffen Sie eine wichtige Grundlage, damit potenzielle Kunden Ihren Betrieb bei Google und Google Maps finden können.

Ein Google-Unternehmensprofil sorgt dafür, dass Ihr Dachdeckerbetrieb bei Google und Google Maps gefunden wird. Die Einrichtung ist kostenlos und dauert meist nur wenige Minuten.

Schritt 1: Bei Google anmelden

Melden Sie sich mit Ihrem Google-Konto an. Falls Sie noch keines besitzen, können Sie kostenlos ein Konto erstellen.

Schritt 2: Unternehmensprofil anlegen

Rufen Sie die Seite business.google.com auf und klicken Sie auf „Unternehmen hinzufügen“.

Geben Sie anschließend die wichtigsten Daten Ihres Betriebs ein.

Zum Beispiel:

- Firmenname
- Branche (Dachdecker)
- Anschrift
- Telefonnummer
- Website
- Einsatzgebiet

Schritt 3: Unternehmen bestätigen

Google prüft, ob Ihr Unternehmen tatsächlich existiert.

Je nach Situation erfolgt die Bestätigung beispielsweise durch:

- Postkarte
- Telefon
- E-Mail
- Video-Verifizierung

Folgen Sie einfach den Anweisungen von Google.

Schritt 4: Profil vollständig ausfüllen

Jetzt beginnt der wichtigste Teil.

Je vollständiger Ihr Profil ist, desto besser wirkt Ihr Betrieb auf Interessenten.

Ergänzen Sie deshalb:

- Beschreibung Ihres Unternehmens
- angebotene Leistungen
- Öffnungszeiten
- Telefonnummer
- Website
- Einsatzgebiet

Schritt 5: Gute Fotos hochladen

Veröffentlichen Sie echte Bilder aus Ihrem Betrieb.

Geeignet sind zum Beispiel:

- Firmengebäude
- Firmenfahrzeuge
- Mitarbeiter
- Dachsanierungen
- Dachfenster Flachdächer Photovoltaikanlagen
- fertige Projekte

Vermeiden Sie möglichst allgemeine Stockfotos. Echte Bilder schaffen deutlich mehr Vertrauen.

Praxis-Tipp

Veröffentlichen Sie nach jeder größeren Dachsanierung zwei oder drei neue Fotos in Ihrem Google-Unternehmensprofil. So sehen Interessenten, dass Ihr Betrieb aktiv ist und regelmäßig Projekte erfolgreich abschließt.

Merken

Ein gepflegtes Google-Unternehmensprofil ist häufig der erste Kontakt zwischen Ihrem Betrieb und einem potenziellen Kunden. Nehmen Sie sich deshalb die Zeit, Ihr Profil vollständig auszufüllen und regelmäßig zu aktualisieren.

Das erwartet Sie im vollständigen eBook

Die bisherigen Kapitel haben Ihnen bereits gezeigt, wie wichtig ein professioneller Außenauftritt für einen Dachdeckerbetrieb ist. Im vollständigen eBook gehen wir deutlich tiefer auf viele weitere Themen ein. Hier erhalten Sie einen kurzen Überblick.

Bewertungen gewinnen

Google-Bewertungen schaffen Vertrauen und gehören heute zu den wichtigsten Entscheidungshilfen bei der Auswahl eines Handwerksbetriebs. Im eBook erfahren Sie, wie Sie auf einfache Weise mehr Bewertungen erhalten und professionell auf Lob und Kritik reagieren.

Die perfekte Website

Ihre Website ist oft der erste Kontakt mit einem potenziellen Kunden. Sie erfahren, welche Inhalte wirklich wichtig sind und wie Sie Besucher Schritt für Schritt zur Kontaktaufnahme führen.

Blogartikel und saisonale Themen

Mit aktuellen Beiträgen zeigen Sie Kompetenz und verbessern gleichzeitig Ihre Sichtbarkeit bei Google. Das eBook enthält zahlreiche Themenideen sowie KI-Prompts für einen kompletten Redaktionsplan.

Social Media einfach gemacht

Facebook und Instagram müssen nicht viel Zeit kosten. Sie lernen, wie bereits ein Beitrag pro Woche ausreicht, um regelmäßig sichtbar zu bleiben und neue Interessenten zu erreichen.

Bilder, die verkaufen

Aussagekräftige Fotos schaffen Vertrauen und zeigen die Qualität Ihrer Arbeit. Das eBook erklärt, welche Motive besonders gut wirken und wie Sie mit jedem Projekt neue Bilder für Ihr Marketing gewinnen.

Mitarbeiter gewinnen

Ein moderner Internetauftritt hilft nicht nur bei der Kundengewinnung, sondern auch bei der Mitarbeitersuche. Sie erfahren, wie Sie Ihren Betrieb für Fachkräfte und Auszubildende attraktiv präsentieren.

Bewerbungen vereinfachen

Viele gute Handwerker verzichten auf eine Bewerbung, wenn der Aufwand zu groß ist. Das eBook zeigt, wie Sie den Bewerbungsprozess vereinfachen und dadurch mehr qualifizierte Bewerber erreichen.

KI spart Zeit

Künstliche Intelligenz unterstützt Sie bei vielen täglichen Aufgaben – vom Schreiben von Texten bis zur Planung von Marketingmaßnahmen. Sie lernen Werkzeuge kennen, die sich ohne Vorkenntnisse einsetzen lassen.

Die besten KI-Prompts

Mit den richtigen Eingaben liefert KI deutlich bessere Ergebnisse. Das eBook enthält zahlreiche praxiserprobte Prompts speziell für Dachdeckerbetriebe, die Sie sofort übernehmen können.

Kunden langfristig binden

Ein zufriedener Kunde ist oft der beste Kunde für den nächsten Auftrag. Sie erfahren, wie Sie mit Wartungsangeboten, Erinnerungsservices und regelmäßigen Kontakten langfristige Kundenbeziehungen aufbauen.

Empfehlungsmarketing

Empfehlungen gehören zu den wirkungsvollsten Formen der Werbung. Das eBook zeigt, wie Sie zufriedene Kunden aktiv zu Weiterempfehlungen motivieren und so neue Aufträge gewinnen.

Die häufigsten Marketingfehler

Viele Betriebe verschenken Potenzial durch kleine, aber vermeidbare Fehler. Sie lernen die häufigsten Stolperfallen kennen und erhalten einfache Lösungen für eine erfolgreiche Umsetzung.

Die 10 wichtigsten Sofortmaßnahmen

Nicht jede Marketingmaßnahme muss viel Zeit oder Geld kosten. Zum Abschluss finden Sie zehn besonders wirkungsvolle Maßnahmen, die Sie sofort in Ihrem Betrieb umsetzen können.

Ausblick auf das komplette eBook

Diese Leseprobe vermittelt einen ersten Eindruck davon, wie einfach und wirkungsvoll Marketing für Dachdecker sein kann. Das vollständige eBook enthält über 100 praxisnahe Tipps, zahlreiche Checklisten, Vorlagen, Beispiele und KI-Prompts, die speziell für kleine und mittlere Dachdeckerbetriebe entwickelt wurden.

Sie erhalten Schritt-für-Schritt-Anleitungen für die Kundengewinnung, Mitarbeitergewinnung und Kundenbindung – verständlich erklärt und ohne Marketing-Fachsprache. Jede Maßnahme ist darauf ausgelegt, sich mit überschaubarem Zeitaufwand direkt im Betriebsalltag umsetzen zu lassen.

Denn erfolgreiches Marketing beginnt nicht mit großen Werbekampagnen, sondern mit vielen kleinen Maßnahmen, die konsequent umgesetzt werden.



Hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Dann war das erst der Anfang.

In dieser Leseprobe konnten Sie nur einen kleinen Teil der Möglichkeiten kennenlernen, mit denen ein Dachdeckerbetrieb heute neue Kunden gewinnt, qualifizierte Mitarbeiter findet und seine Bekanntheit steigert.

Im vollständigen Werk erwarten Sie viele weitere Praxisbeispiele, Schritt-für-Schritt-Anleitungen, Checklisten, Vorlagen und sofort einsetzbare KI-Prompts – speziell für kleine und mittlere Dachdeckerbetriebe entwickelt.

Je nach endgültigem Umfang erscheinen die Inhalte als umfassender Praxis-Ratgeber oder als mehrteilige Buchreihe, damit jedes Thema ausführlich und leicht verständlich behandelt werden kann.

Bleiben Sie informiert

Möchten Sie erfahren, wann das vollständige Buch oder die Buchreihe erscheint?

Dann besuchen Sie regelmäßig unsere Website oder tragen Sie sich in den Newsletter ein. Sie erhalten Informationen über den Erscheinungstermin, neue Inhalte und **weitere kostenlose Praxistipps** rund um Marketing und Künstliche Intelligenz für Dachdeckerbetriebe.

Denn eines ist sicher:

Gute Arbeit verdient Aufmerksamkeit.

Mit den richtigen Marketingmaßnahmen sorgen Sie dafür, dass Ihr Betrieb gefunden wird, Vertrauen schafft und langfristig erfolgreich bleibt.

pol-web-media - Peter Oltmanns
Schenkermaierweg 1a - 84364 Bad Birnbach
info@pol-web-media.de

www.pol-web-media.de

QR-Code verlinkt zur Newsletter-Anmeldung



... zum Schluss:
Ein Blick hinter die Kulissen guter Werbung.



STARTE DEINE ZUKUNFT!

AZUBI GESUCHT!

Werde Dachdecker (m/w/d)

HANDWERK MIT ZUKUNFT - JEDEN TAG ANDERS!

Du willst am Abend sehen, was du geschafft hast?
Dann könnte eine Ausbildung zum Dachdecker zu dir passen!

Bei uns lernst du unter anderem:

- ✓ Dächer decken und sanieren
- ✓ Dachfenster einbauen
- ✓ Flachdächer abdichten
- ✓ Dächer dämmen
- ✓ Photovoltaik vorbereiten
- ✓ im Team auf echten Baustellen arbeiten

DU BIST DIR NOCH NICHT SICHER?
Mach zuerst ein Praktikum bei uns. Dann kannst du dir den Beruf in Ruhe ansehen.

Praxisnahe Ausbildung mit erfahrenen Profis | **Sicherer Job mit Perspektive** | **Cooler Arbeitskleidung und modernes Werkzeug** | **Weiterbildung und Aufstiegschancen**

INTERESSE? Wir freuen uns auf dich! | **RUF UNS AN!** 0123 456789 | **SCHREIB UNS!** info@dachdecker-betrieb.de

So lenken Sie die Augen des Lesers



SEHFLUSS - SO LESEN DIE AUGEN DIESE SEITE

1 Der Sehlfluss verläuft in einem natürlichen Zickzack: oben links starten, der großen Überschrift folgen, nach rechts zum Bild, dann nach unten durch die wichtigen Punkte und zum Abschluss der Handlungs-aufforderung.

Klare Überschriften, Pfeile, Farben und Icons helfen Ihren Augen, die wichtigsten Informationen schnell zu erfassen.

MERKE: Gute Gestaltung führt den Blick - und sorgt dafür, dass Ihre Botschaft ankommt.

BEI UNS LERNST DU UNTER ANDEREM:

- ✓ Dächer decken und sanieren
- ✓ Dachfenster einbauen
- ✓ Flachdächer abdichten
- ✓ Dächer dämmen
- ✓ Photovoltaik vorbereiten
- ✓ im Team auf echten Baustellen arbeiten

DU BIST DIR NOCH NICHT SICHER?
Mach zuerst ein Praktikum bei uns. Dann kannst du dir den Beruf in Ruhe ansehen.

BEREIT FÜR DEINE ZUKUNFT? WIR FREUEN UNS AUF DICH! | **RUF UNS AN!** 0123 456789 | **SCHREIB UNS!** info@dachdecker-betrieb.de