

Mehr Aufträge. Passende Fachkräfte. Weniger Bürostress.

Der vollständige Leitfaden für Handwerksbetriebe und KMU: Wie Sie planbar Kunden gewinnen, Fachkräfte finden und Ihren Betrieb digital zukunftssicher aufstellen – ohne IT-Vorwissen.



Erfahren Sie, wie Ihr Betrieb mit nur 10 Minuten pro Woche vollautomatisch auf sämtlichen Social Media Plattformen + Google sichtbar wird – ohne eigenes Team, ohne Agenturkosten.

Jede 2. Stelle
im Handwerk
bleibt unbesetzt

92 % der Kunden
suchen Betriebe
zuerst im Internet

Nur 23 %
setzen
Digitalisierung
konsequent um

→ *Das ist Ihre Chance!*



Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, Betriebsinhabern den Rücken freizuhalten. Damit Sie sich auf Ihr Handwerk konzentrieren können – und nicht auf Algorithmen, Anzeigen und Social Media.

Mit über 10 Jahren Erfahrung im Bereich Online-Marketing und 5 Jahren in der Betriebsleitung eines KMU.

NICO ELS
DIGITALE BETRIEBSPROZESSE

Über 50 %

**der Handwerksbetriebe
geben an, die
Herausforderungen der
Digitalisierung kaum
bewältigen zu können**

Bitkom / ZDH

Die Lage im deutschen Handwerk 2026

Über eine Million Handwerksbetriebe gibt es in Deutschland – sie erwirtschaften rund 700 Milliarden Euro Jahresumsatz und beschäftigen mehr als 5,6 Millionen Menschen. Und dennoch steht die Branche vor den größten Herausforderungen seit Jahrzehnten: Fachkräftemangel, schwindende Sichtbarkeit und eine Digitalisierung, die viele Betriebe noch nicht angegangen haben.

Was das für Ihren Betrieb bedeutet: Wer heute nicht sichtbar ist – online, als Arbeitgeber und als Dienstleister – verliert täglich Aufträge und Bewerber an die Konkurrenz. Nicht weil das Handwerk schlechter geworden ist. Sondern weil die Spielregeln sich verändert haben.

1 Mio +

**Handwerksbetriebe
in Deutschland**

ZDH

86 %

**nutzen digitale
Technologien –
2017 waren es erst
45 %**

Bitkom / ZDH

77 %

**der Betriebe sehen
Digitalisierung als
Chance – aber nur
wenige handeln**

Bitkom / ZDH

Was sich verändert hat

Früher genügte Mund-zu-Mund-Propaganda. Heute entscheiden Kunden anhand Ihres Google-Auftritts, ob sie Sie anrufen. Fachkräfte bewerben sich dort, wo ein Betrieb modern und attraktiv wirkt – auf Instagram, Facebook, über eine professionelle Website.

Gut ausgebildete Handwerker haben heute Optionen. Sie wählen den Arbeitgeber, der sie dort anspricht, wo sie ihre Zeit verbringen: am Smartphone.

Wer heute nicht sichtbar ist – online, als Arbeitgeber und als Dienstleister – verliert täglich Aufträge und Bewerber an die Konkurrenz. Nicht weil das Handwerk schlechter geworden ist. Sondern weil die Spielregeln sich verändert haben.

Der Fachkräftemangel: Größte Wachstumsbremse im Handwerk



Im März 2025 blieben bundesweit über 387.000 offene Stellen für qualifizierte Arbeitskräfte unbesetzt. Deutschland führt den internationalen Vergleich mit einer Mangelquote von 86 Prozent an – weit über dem globalen Schnitt von 74 Prozent. Das Handwerk ist dabei besonders hart getroffen.

Besonders betroffen: Berufe im Bau, in der Kfz-Technik und in der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. **Jede zweite offene Handwerkerstelle blieb 2025 unbesetzt.** Das direkte Ergebnis: Betriebe lehnen Aufträge ab – nicht weil die Nachfrage fehlt, sondern weil das Personal fehlt.

387.000+

**bundesweit
unbesetzte
Fachkraftstellen im
März 2025**

Statista / BA

86 %

**Mangelquote –
Deutschland führt
den weltweiten
Vergleich an**

Statista

110.000+

**fehlende
Handwerker in
Engpassberufen
allein 2025**

KOFA / IW

Warum klassische Methoden versagen

Das Problem mit Stellenanzeigen

Gute Handwerker lesen keine Stellenanzeigen in der Zeitung. Sie sind auf der Baustelle – und in der Pause am Smartphone.

Wer nur auf klassische Kanäle setzt, erreicht ausschließlich aktiv Suchende. Das sind aber maximal 20 % aller potenziellen Kandidaten.

Das Problem mit dem Bewerbungsprozess

Selbst wenn ein Handwerker auf eine Stelle aufmerksam wird: **Ein aufwendiges Bewerbungsformular mit Lebenslauf und Anschreiben am Feierabend am PC – das schreckt ab.**

Die Lösung liegt in einem Prozess, der in 60 Sekunden vom Smartphone abgeschlossen ist.

80 %

der qualifizierten Fachkräfte sind passiv – offen für einen Wechsel, aber nicht aktiv auf Jobsuche

IAB / Bundesagentur für Arbeit

Gute Fachkräfte sind nicht arbeitslos.

Sie schreiben keine langen Anschreiben am Feierabend.

Wer sie erreichen will, muss sie dort abholen, wo sie gerade sind.

Systematisch Fachkräfte gewinnen – digital, messbar, planbar

Die Lösung basiert auf einem einfachen Prinzip: **Ihre Wunschkandidaten verbringen täglich Zeit auf Facebook, Instagram und TikTok.** Wir platzieren Ihr Jobangebot dort – mit einem Bewerbungsprozess, der in 60 Sekunden vom Smartphone abgeschlossen ist. Kein Lebenslauf, kein Anschreiben, keine Hürde.



Vorher: Klassisches Recruiting

- ✗ Stellenanzeige schalten – kaum Resonanz
- ✗ Bewerber passen nicht zum Anforderungsprofil
- ✗ Aufwendiger Prozess mit Lebenslauf schreckt ab
- ✗ Monate vergehen ohne passende Kandidaten

Nachher: Modernes Recruiting

- ✓ Aktive Ansprache auf Facebook, Instagram & Co.
- ✓ Bewerbung in 60 Sekunden vom Smartphone
- ✓ Vorqualifizierte Profile direkt im Postfach
- ✓ Ø 5–15 qualifizierte Bewerbungen pro Kampagne
- ✓ Klares Arbeitgeberprofil, das die Richtigen anzieht



“Meine Mitarbeiter würden niemals Fotos von sich machen lassen!”

Diese Aussage kenne ich bereits aus vielen Betrieben. Viele Handwerker sind nicht bereit, sich auf Social Media zeigen zu lassen, und möchten nicht, dass Fotos von ihnen bei der Arbeit gemacht werden.

Dies ist jedoch kein Problem: Durch den gezielten Einsatz moderner KI-Systeme lassen sich fotorealistische Grafiken erstellen – inkl. echter Arbeitskleidung, realer Einsatzorte und weiterer Details.

So sprechen wir genau Ihre passenden Bewerber an.

Schwankende Auftragslage: Warum Empfehlungen nicht reichen

Mund-zu-Mund-Propaganda funktioniert – aber nicht mehr allein. **Wer ausschließlich auf Empfehlungen setzt, hat keine Kontrolle über den Auftragsstrom.** Mal zu viele Anfragen, mal zu wenige. Keine Planbarkeit, keine Skalierung, keine Unabhängigkeit.

Gleichzeitig ist das Suchverhalten Ihrer potenziellen Kunden vollständig ins Internet gewandert. **Wer online nicht sichtbar ist, wird schlicht nicht gefunden – selbst wenn er der beste Betrieb der Region ist.**



Weg von unplanbaren Anfragen



Hin zu messbarem Wachstum

92 %

der Kunden suchen Handwerker zuerst im Internet

Google / BVDW

Nur 50 %

aller Handwerksbetriebe werden bei lokaler Suche überhaupt gefunden

Destatis / Verbraucherstudie

Nur 25 %

der Verbraucher sind mit dem Online-Auftritt lokaler Handwerker zufrieden

Verbraucherstudie Yatego

Das Empfehlungs-Dilemma

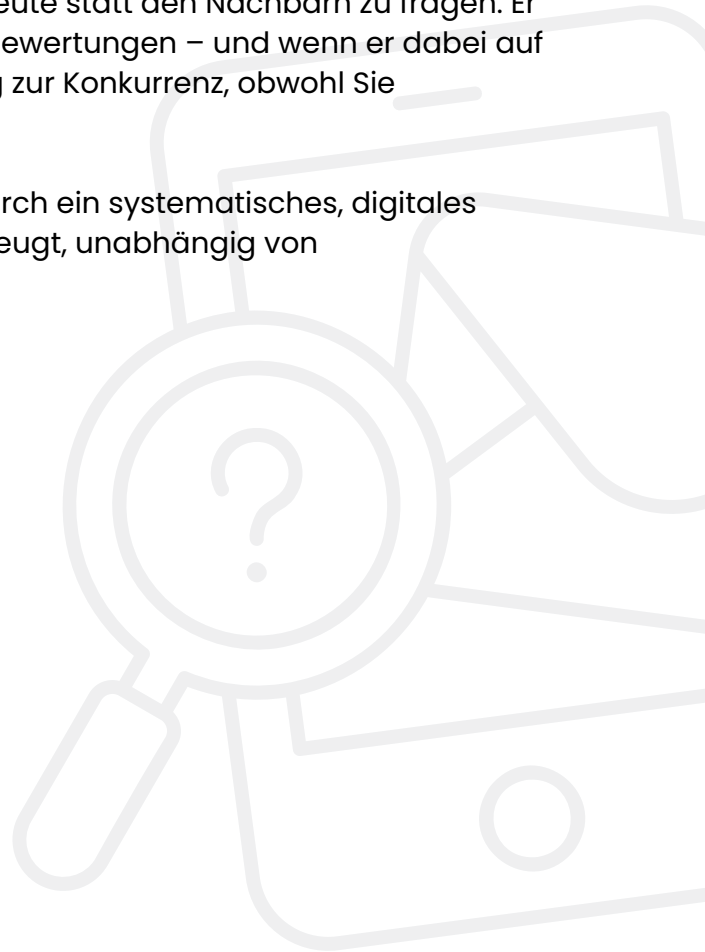
Empfehlungen sind wertvoll – aber sie haben einen strukturellen Fehler: Sie lassen sich nicht steuern. Wann sie kommt und ob der Empfohlene wirklich Ihr Wunschkunde ist, liegt außerhalb Ihrer Kontrolle.

Das Ergebnis: ein Betrieb im permanenten Reaktionsmodus. **Im Sommer brummt das Geschäft, im Winter bricht die Auftragslage ein. Dieses Auf und Ab ist kein Schicksal – es ist die direkte Konsequenz fehlender Marketing-Kontrolle.**

Dazu kommt: Ihr potenzieller Neukunde googelt heute statt den Nachbarn zu fragen. Er sieht Ihre Mitbewerber auf Instagram, vergleicht Bewertungen – und wenn er dabei auf Ihren Betrieb stößt: Was sieht er? Geht der Auftrag zur Konkurrenz, obwohl Sie handwerklich besser sind.

Die gute Nachricht: Dieses Problem ist lösbar – durch ein systematisches, digitales Marketing-Fundament, das planbar Anfragen erzeugt, unabhängig von Mundpropaganda, Saison oder Glück.

- ✗ Aufträge kommen unregelmäßig – kein Einfluss möglich
- ✗ Konkurrenz ist bei Google sichtbar – Sie nicht
- ✗ Keine Kontrolle über Anfragevolumen pro Monat
- ✗ Wunschkunden werden nie erreicht – weil sie Sie nicht kennen
- ✗ Mitarbeiter schlecht ausgelastet in schwachen Phasen



Entscheidende Frage:

Wie viele Aufträge verlieren Sie gerade an Betriebe, die schlechter arbeiten als Sie – aber besser sichtbar sind?

Planbare Neukunden: Google, Social Media & Omnipräsens

Modernes Marketing ist kein einzelner Kanal – es ist ein System. Wer nur auf Google setzt, verpasst die Hälfte der Kaufentscheidung. Wer nur auf Social Media setzt, lässt den entscheidenden Moment liegen, in dem der Kunde aktiv sucht. **Die Lösung: alle relevanten Kanäle abdecken – koordiniert, messbar und auf Ihren Betrieb zugeschnitten.**

150 %

Return On Invest (ROI) – von Google selbst für Ads-Kampagnen angegeben

Google Economic Impact

46 %

aller Klicks gehen an die Top-3-Ergebnisse einer Google-Suche

Advanced Web Ranking, 2024

4,7 x

höhere Conversion Rate bei Kunden, die über mehrere Kanäle angesprochen wurden

Aberdeen Group

Kanal 1: Google Ads & Local SEO – der Moment der Entscheidung

Google ist der direkteste Kanal: Hier sucht jemand aktiv nach einer Lösung. **Wer in diesem Moment nicht sichtbar ist, verliert den Auftrag an die Konkurrenz – ohne es zu merken.** Google Ads bringen sofortige Sichtbarkeit, Local SEO sorgt für nachhaltige Präsenz ohne laufende Klickkosten.

Google Ads

Sofortige Sichtbarkeit für kaufbereite Suchende. Nur zahlen, wenn jemand klickt – jede Anfrage messbar.

- Geo-Targeting für Ihre Einsatzregion
- Exact-Match Keywords – kein Streuverlust
- Volles Reporting: Kosten pro Anfrage transparent

Local SEO & Google Business

Nachhaltige organische Sichtbarkeit – einmal aufgebaut, bringt SEO dauerhaft Anfragen ohne laufende Klickkosten.

- Google Business Profil vollständig optimiert
- Lokale Keywords für Ihre Leistungen
- Bewertungsmanagement & lokale Sichtbarkeit

Kanal 2: Facebook, Instagram & LinkedIn Ads – vor dem Google-Moment

Social Media Ads greifen früher als Google – nämlich dann, wenn der potenzielle Kunde noch nicht aktiv sucht, aber die Kaufentscheidung bereits reift.

Facebook und Instagram ermöglichen präzises regionales Targeting auf Hausbesitzer und Bauprojekt-Interessierte; LinkedIn erreicht gewerbliche Entscheider und Bauleiter – ein oft unterschätzter Kanal im Handwerk. So bauen Sie Vertrauen auf, bevor die Konkurrenz überhaupt ins Spiel kommt.



Facebook Ads

Ziel: Neukunden + Recruiting

- Präzises Geo- & Interessen-Targeting
- Lead-Formulare können beworben werden
- Beste Reichweite bei 30–60-Jährigen
- Retargeting von Website-Besuchern



Instagram Ads

Ziel: Neukunden + Recruiting

- Visuell stärkstes Format – Bilder & Videos
- Ideal für Vorher/Nachher-Kampagnen
- Hohe Engagement-Rate in der Zielgruppe
- Stories & Reels für Vertrauen & Reichweite



LinkedIn Ads

Ziel: B2B-Kunden + Partner

- Hochwertiger B2B-Traffic im DACH-Raum
- Positionierung als Experte und Partner
- Ideal für gewerbliche Großaufträge
- Geeigneter Kanal für eine starke Arbeitgebermarke

Kanal 3: Social Media Content & Omnipräsenz – der Expertenstatus

Google Ads bringt Anfragen. Social Ads schafft Aufmerksamkeit. **Aber was entscheidet, ob ein potenzieller Kunde bei Ihnen und nicht bei der Konkurrenz anruft?** Vertrauen. Und Vertrauen entsteht durch Sichtbarkeit über Zeit – durch Inhalte, die zeigen, wer Sie sind und warum Sie der beste Partner in Ihrer Region sind.

Omnipräsenz bedeutet: Ihr Betrieb begegnet einem potenziellen Kunden auf mehreren Kanälen, in verschiedenen Phasen seiner Entscheidung. Er sieht Ihr Vorher/Nachher-Foto auf Instagram. Er liest Ihre Google-Bewertungen. Er landet auf Ihrer Website. Er sieht Ihr Produktvideo auf Facebook. Jeder dieser Berührungspunkte baut Vertrauen auf – und am Ende ruft er Sie an, weil Sie ihm vertraut sind, bevor das erste Gespräch stattgefunden hat.



62 %

**der Social-Media-Nutzer
recherchieren
Produkte &
Dienstleistungen
aktiv über soziale
Netzwerke**

*GlobalWebIndex /
Datareportal*

78 %

**der Konsumenten
kaufen eher von
Marken, mit denen
sie zuvor auf Social
Media interagiert
haben**

Sprout Social Index

79 %

**der Jobsuchenden
nutzen Social
Media als
wichtigste
Informationsquelle
über potenzielle
Arbeitgeber**

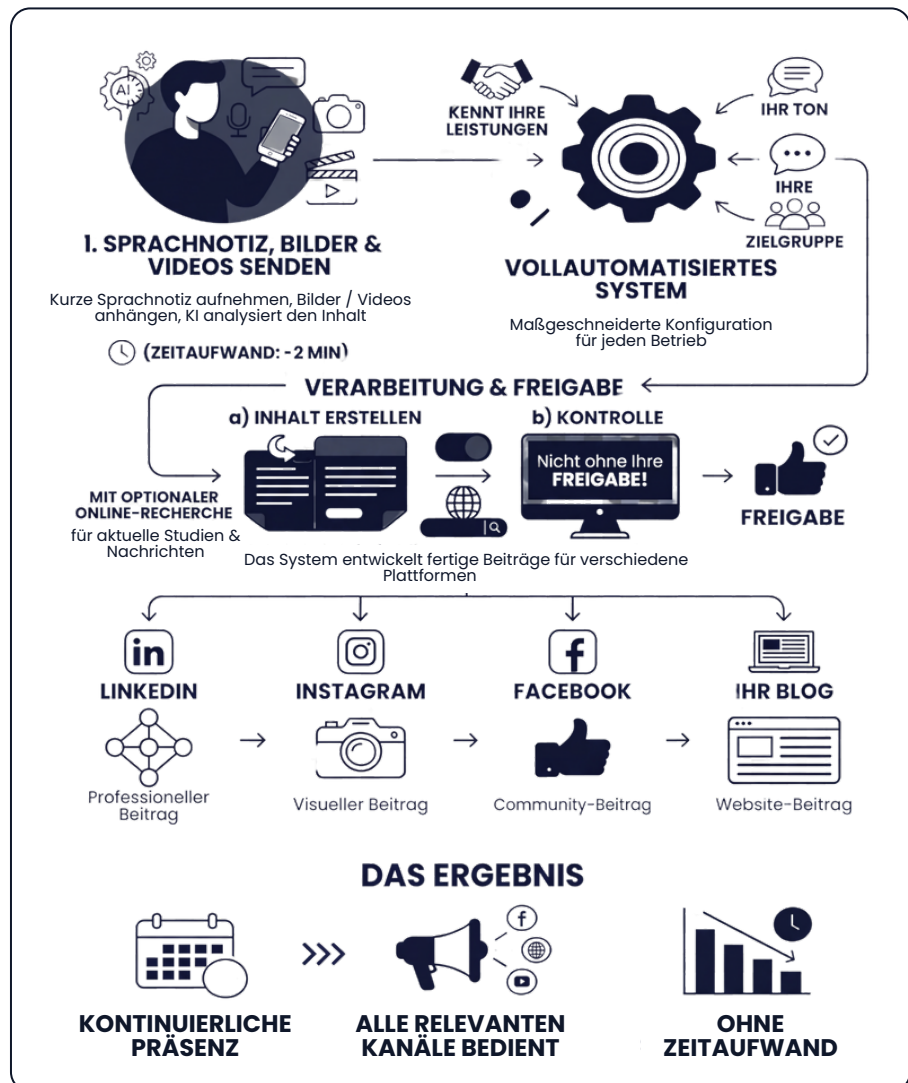
*Glassdoor / LinkedIn
Talent Solutions*



Keine Zeit? Keine Ausrede! – Wie Sie mit 10 Minuten Einsatz pro Woche Ihre Online Präsenz aufbauen

Wir haben ein **vollautomatisiertes Content-System** entwickelt, das individuell auf jeden Betrieb konfiguriert wird. Es kennt Ihre Leistungen, Ihren Ton und Ihre Zielgruppe. **Sie schicken einfach eine kurze Sprachnotiz, dazu Bilder oder Videos, egal zu welchem Thema** – unser System erstellt daraus plattformgerechte Beiträge für LinkedIn, Instagram, Facebook und Ihren Blog. Alles automatisch, alles maßgeschneidert.

Das Ergebnis: Ihr Betrieb ist kontinuierlich auf allen relevanten Kanälen präsent – ohne dass Sie täglich Stunden investieren. Nichts wird veröffentlicht, was Sie nicht freigegeben haben. **Ihr Zeitaufwand: rund 10 Minuten pro Woche.**



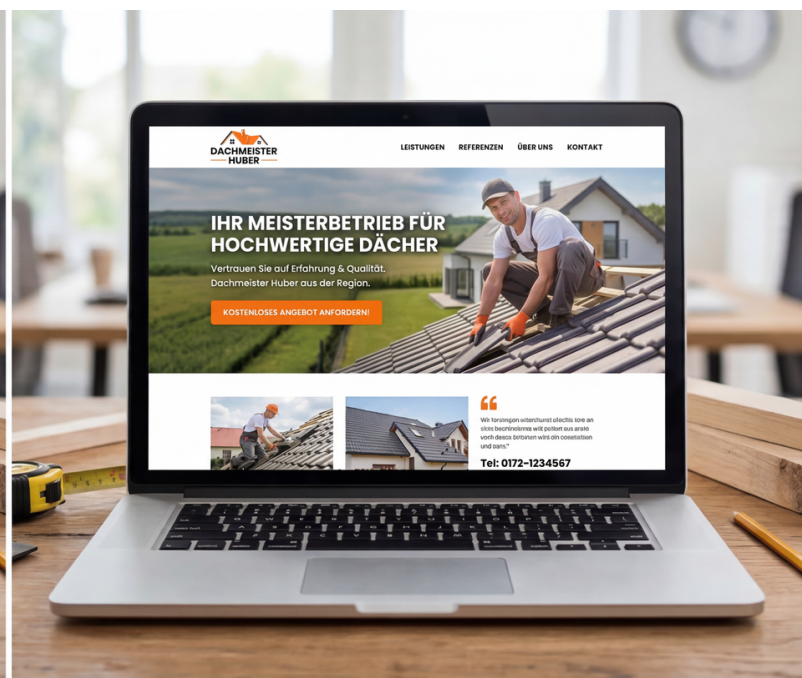
Mehr zum Content System erfahren



Ihre Website: Fundament – oder aktiver Verhinderer?

Eine Website zu haben ist gut. Eine Website zu haben, die Anfragen generiert, ist der entscheidende Unterschied. In Deutschland verfügen zwar rund 90 % der Betriebe mit 10–49 Mitarbeitern über eine eigene Website. **Aber nur 25 % der Verbraucher sind mit dem Online-Auftritt lokaler Handwerker zufrieden.**

Das bedeutet: In 75 % der Fälle verlässt ein potenzieller Kunde Ihre Website, ohne anzurufen. Weil sie zu langsam lädt. Weil sie auf dem Smartphone nicht funktioniert. Weil kein klarer nächster Schritt erkennbar ist.



Was eine schwache Website kostet

Das Unterbewusstsein entscheidet in 50 Millisekunden, ob eine Website vertrauenswürdig wirkt.

Eine langsame Website signalisiert Google: mangelnde Qualität. Das kostet Rankings – und damit täglich Anfragen, die Sie nie sehen.

- 70 % der Website-Besuche kommen vom Smartphone
- 1 Sekunde mehr Ladezeit = bis zu 7 % weniger Kontaktanfragen
- Google Rankings leiden bei schlechten Core Web Vitals
- Eine schlechte Website ist schädlicher als gar keine

0,05 Sek.

In 50 Millisekunden entscheidet das Unterbewusstsein: 'Hier bin ich richtig' – oder 'Weg hier'

Design-Forschung, Missouri University of Science

67 %

der Kleinstbetriebe (bis 9 MA) haben keine eigene Website – bei 10–49 MA sind es immerhin noch 10 %

Statistisches Bundesamt

Erhalten Sie nur noch die richtigen Anfragen für Ihren Betrieb

Wer auf Ihrer Website ein klassisches Kontaktformular ausfüllt, schreibt meist nur „Ich brauche einen Elektriker – bitte melden.“ Was folgt, ist ein langes Telefonat, um herauszufinden, ob der Auftrag überhaupt zu Ihnen passt.

Ein modernes Funnelsystem ersetzt dieses Formular durch gezielte Fragen: Wo liegt das Objekt? Wie groß ist das Projekt? Wann soll es losgehen? **So qualifiziert sich der Interessent selbst – bevor er überhaupt bei Ihnen landet.**

Das Ergebnis: Sie erhalten keine vagen Nachrichten mehr, sondern konkrete Anfragen mit allen Informationen, die Sie brauchen.

Sie wissen sofort, ob der Auftrag zu Ihnen passt – und sparen sich unnötige Rückfragen und Telefonate. Das Formular arbeitet für Sie, rund um die Uhr.

Beispiel auf der nächsten Seite



Beispiel: Qualifizierte Anfragen für eine Badsanierung – Fliesenleger

SCHRITT 1 VON 5

Was ist der Anlass?

So können wir uns optimal auf Ihre Situation vorbereiten.

 Haus / Wohnung gekauft Altbau oder Bestandsimmobilie modernisieren	 Bad ist in die Jahre gekommen Fliesen, Armaturen oder Sanitär erneuern 
 Schaden / Feuchtigkeit Wasserschaden, Schimmel oder defekte Fliesen	 Barrierefreiheit gewünscht Umbau für mehr Komfort und Sicherheit
 Neubau / Erstausrüstung Rohbau wird jetzt ausgebaut und gefliest	 Einfach aufwerten Das Bad soll schöner und moderner werden



SCHRITT 2 VON 5

Ihr Badezimmer

Damit wir ein realistisches Angebot erstellen können.

Ungefähre Größe des Bades (ca. m²)

Unter 5 m² Gäste-WC, kleines Bad	5 – 8 m² Standardbad	8 – 12 m² Großes Bad
Über 12 m² Familienbad	Weiß ich nicht	

Ist das Bad schon entkernt?

Ja, bereits entkernt Fliesen & Sanitär sind schon raus >
Teilweise entkernt Einiges ist noch drin 
Nein, noch alles drin Komplette Demontage nötig >
Neubau – rohbaufertig Noch nie gefliest >

Wie viele Bäder sollen saniert werden?

1	2	3	Mehr
----------	---	---	------

SCHRITT 3 VON 5

Was soll gemacht werden?

Wählen Sie, was am besten auf Ihr Vorhaben zutrifft.



Komplettes Bad neu verfliesen



Alle Flächen werden komplett neu gefliest – Boden, Wände, Dusche, alles aus einem Guss.



Nur einen Teilbereich verfliesen



Einzelne Flächen erneuern, z. B. Duschwände, Bodenfliesen oder eine einzelne Wandpartie.

Noch unsicher? Einfach im nächsten Schritt kurz beschreiben – wir beraten Sie gerne.



SCHRITT 4 VON 5

Zeitplan & Hinweise

Wann soll es losgehen, und gibt es besondere Wünsche?

Gewünschter Startzeitpunkt *

So schnell wie möglich



In 1–3 Monaten



In 3–6 Monaten



Noch in Planung



Sonstige Wünsche oder Hinweise (optional)

z. B. besondere Fliesen, Barrierefreiheit, vorhandene Grundrisse, Budgetrahmen ...

SCHRITT 5 VON 5

Fast geschafft.

Wohin sollen wir das Angebot senden?

VORNAME *

NACHNAME *

Max

Mustermann

E-MAIL *

max@beispiel.de

PLZ *

TELEFON (OPTIONAL)

49401

0123 456 789

WIE SOLLTEN WIR UNS MELDEN?

Per E-Mail

Telefonisch

WhatsApp

* Pflichtfelder. Ihre Daten werden ausschließlich zur Bearbeitung dieser Anfrage verwendet.

IHRE ANFRAGE IM ÜBERBLICK

Anlass	Bad ist in die Jahre gekommen
Umfang	Komplettes Bad neu verfliesen
Größe	Über 12 m²
Entkernung	Teilweise entkernt
Zeitplan	In 1–3 Monaten

Dieses moderne Funnelsystem bringt Vorteile für beide Seiten: Der Kunde wird spielerisch durch die Anfrage geführt, erfährt dabei genau, welche Leistungen Sie anbieten – und Ihr Betrieb wirkt dabei automatisch professioneller und kompetenter.

Der größte Vorteil liegt jedoch auf Ihrer Seite: **Das System übernimmt die Vorqualifizierung Ihrer Anfragen – wie ein passiver Mitarbeiter, der rund um die Uhr für Sie arbeitet.**

Alle eingehenden Anfragen, die wirklich zu Ihrem Betrieb passen, erhalten Sie übersichtlich aufbereitet in Ihrem **persönlichen Dashboard**.

Tipp:

Lassen Sie Ihre Website kostenlos analysieren und erhalten Sie eine kostenfreie und unverbindliche Schwachstellenanalyse.



Vier Lösungen – ein Ziel: Ihr Betrieb wächst



So läuft die Zusammenarbeit ab

Der Start ist einfach und unverbindlich. In einem kostenlosen Erstgespräch analysieren wir, wo Ihr Betrieb heute steht und welche Maßnahme den größten Hebel hat.

- 1 Kostenloses Erstgespräch (45 Min.)**
- 2 Fragebogen & individuelle Analyse**
- 3 Maßgeschneidertes Angebot**
- 4 Umsetzung & kontinuierliche Optimierung**

Häufig gestellte Fragen

Wie viel kostet die Umsetzung?

Ein konkretes Beispiel: Die Erstellung einer High-Performance-Landingpage für eine Ihrer Leistungen – inklusive Funnel-System, Kampagnen-Setup und Werbekonten-Einrichtung – beginnt ab 3.000 – 5.000 €.

Klingt nach viel? Rechnen wir es durch – am Beispiel einer Badsanierung: Ihre Investition: Setup einmalig: 4.000 € Werbebudget (Google Ads): ca. 600 €/Monat

Was passiert: Bei 600 € Werbebudget und durchschnittlich 45 € pro qualifizierter Anfrage erhalten Sie ca. 13 Anfragen pro Monat. Bei einer realistischen Abschlussquote von 25 % sind das 3 neue Aufträge pro Monat.

Was dabei herauskommt: 3 Aufträge × 10.000 € Auftragswert = 30.000 € Umsatz
3 Aufträge × 1.500 € Rohertrag (bei konservativen 15 % Marge) = 4.500 € Abzüglich 600 € Werbekosten = 3.900 € zusätzlicher Gewinn – pro Monat.

Die einmalige Investition von 4.000 € hat sich damit bereits im ersten Monat amortisiert.

Auf 12 Monate gerechnet: Gesamtinvestition (Setup + Ads): 11.200 €
Zusätzlicher Umsatz: 360.000 €
Zusätzlicher Rohertrag: 54.000 €

Return on Invest: über 380 %

“Ich habe keine Zeit für Social Media!”

Das stimmt auch! Genau deshalb habe ich das Content-System entwickelt. Ihr Aufwand: eine kurze Sprachnotiz mit Bild / Video – ca. 10 Minuten Aufwand pro Woche. Den Rest übernimmt das System. Sie geben nur noch frei, was veröffentlicht wird.

Sie können dies auch ganz einfach an Mitarbeiter delegieren.

Wir haben schon eine Website – reicht das nicht?

Eine Website zu haben und eine Website zu haben, die Anfragen generiert, sind zwei völlig verschiedene Dinge.

75 % der potenziellen Kunden verlassen eine schlecht optimierte Website, ohne Kontakt aufzunehmen. **Ich prüfe Ihre Seite gerne kostenlos und zeige Ihnen, wo die Schwachstellen liegen.**

Funktioniert das auch in unserer Region / unserem Gewerk?

Ja. Die Systeme basieren auf regionalem Targeting und werden Ihrem Betrieb angepasst.

Ob Dachdecker in Ostfriesland oder Elektrobetrieb in München: **Alle Dienstleistungen funktionieren gewerksunabhängig.**

Wie schnell sehe ich Ergebnisse?

Bei bezahlten Kampagnen (Google Ads, Social Recruiting) sind erste Anfragen oder Bewerbungen typischerweise innerhalb von 2–4 Wochen möglich.

Organische Sichtbarkeit (SEO, Content) baut sich über 3–6 Monate auf und wirkt dann langfristig.

Brauche ich dafür technisches Wissen?

Nein. Ich übernehme die gesamte Technik – von der Einrichtung bis zur laufenden Optimierung.

Sie brauchen kein IT-Wissen, keine eigene Marketing-Abteilung und keine Agentur-Erfahrung.

Prozessautomatisierung: Schluss mit Zettelwirtschaft und Doppelarbeit

Handwerker verdienen ihr Geld auf der Baustelle und in Kundengesprächen – nicht mit Verwaltung am Schreibtisch.

Trotzdem verbringen viele Betriebsinhaber 10–15 Stunden pro Woche mit Verwaltung: Angebote schreiben, Rechnungen erstellen, Termine koordinieren, E-Mails beantworten.

Viele dieser Abläufe lassen sich heute automatisieren – zuverlässig, fehlerfrei und ohne zusätzliches Personal.

Beispiele

Was sich automatisieren lässt:

- Angebots- & Rechnungswesen
- Terminplanung & Kundenkommunikation
- Anfragen-Management
- Dokumentation & Übergabe
- Bewertungen & Nachfass

10 – 15 Stunden

pro Woche verbringt ein durchschnittlicher Betriebsinhaber mit administrativen Aufgaben

DIHK Mittelstandsumfrage

Bis zu 40 %

Zeitersparnis bei wiederkehrenden Büroaufgaben durch gezielte Automatisierung

McKinsey / Handwerkskammer

Weitere konkrete Fallbeispiele finden Sie auf meiner Website. Lassen Sie sich inspirieren und hinterfragen Sie auch Ihren Büroalltag, denn:

Jede Stunde, die Ihr Büro automatisch erledigt, ist eine Stunde mehr für das, was zählt: Ihr Handwerk.

JETZT HANDELN

Wie ihr Betrieb in 90 Tagen aussehen kann

Die meisten Handwerksbetriebe spüren die Veränderung nicht über Nacht, sondern Woche für Woche:



Plötzlich kommen Anfragen rein, die vorher an die Konkurrenz gingen. **Bewerber melden sich**, die man über Stellenanzeigen nie erreicht hätte. **Und der eigene Betrieb wirkt nach außen so professionell, wie er nach innen längst arbeitet.**

Heute

- ✗ Stellenanzeige geschaltet – keine passenden Bewerber
- ✗ Auftragslage abhängig von Empfehlungen
- ✗ Website da, aber keine, bzw. unqualifizierte Anfragen
- ✗ Kein analytischer Überblick über Marketing-Kosten
- ✗ Social Media seit Monaten ohne Beitrag

In 90 Tagen

- ✓ Social Media Recruiting – vorqualifizierte Kandidaten im Postfach
- ✓ Planbare Anfragen über Google & Social Media
- ✓ Landingpage mit Funnel – Ihr digitaler Vertriebsmitarbeiter
- ✓ Echtzeit-Dashboard: jeder Euro nachvollziehbar
- ✓ Regelmäßig präsent auf allen Kanälen – mit 10 Min. pro Woche

Jetzt Erstgespräch vereinbaren – kostenlos und unverbindlich:



nico-els.de



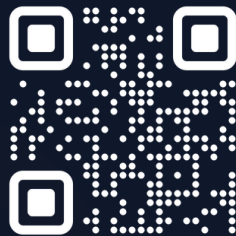
+49 151 15809171



nico@nico-els.de

**Mehr Aufträge.
Qualifizierte Mitarbeiter.
Reibungslose Prozesse.
Endlich sichtbar werden.**

Digitale Lösungen für Handwerksbetriebe und KMU, die sich rechnen.
Messbar. Planbar. Auf Augenhöhe.



nico-els.de



+49 151 15809171



nico@nico-els.de