



# Dein Marketing auf einer Seite.

Das Workbook für Soloselbstständige

---

*von Gesa Ottosen*

# Marketing verstehen, bevor du Marketing machst.

## Was ist Marketing überhaupt?

Marketing ist nicht dein Instagram-Account. Nicht dein Logo. Nicht dein Newsletter. Marketing ist alles, was dazu beiträgt dass die richtigen Menschen verstehen wer du bist, was du kannst – und warum sie zu dir kommen sollten. Es ist die Brücke zwischen dem was du anbietest und den Menschen die es brauchen. Es passiert nicht nur online. Es passiert in jedem Gespräch, jeder Empfehlung, jedem ersten Eindruck – bewusst oder unbewusst. Die Frage ist nicht ob du Marketing machst. Sondern ob du es bewusst machst.

## Wenn du an Marketing denkst – was kommt dir als erstes in den Sinn?

Bei den meisten Soloselbstständigen ist die Antwort: Instagram. Vielleicht noch LinkedIn. Aber Marketing ist so viel größer als das. Und der spannende Teil? Der Kanal der wirklich zu dir passt, ist vielleicht gar nicht der auf dem du gerade deine meiste Energie verschwendest.

Damit Marketing nicht zum Rätselraten wird, gibt es eine Grundstruktur. Fünf Bausteine die zusammen das Fundament jeder guten Marketingstrategie bilden – egal ob du gerade startest oder schon mittendrin bist. Du hast sie auf Seite 1 bereits ausgefüllt. Hier erfährst du warum jeder einzelne davon zählt.

### 1 Deine Zielgruppe

Bevor wir über Kanäle, Posts oder Strategien reden – wer soll dich überhaupt finden? Eine Zielgruppe ist nicht einfach "Frauen zwischen 30 und 50". Eine Zielgruppe ist die Beschreibung eines echten Menschen mit einem echten Problem. Was hält sie nachts wach? Was hat sie schon probiert? Was wünscht sie sich wirklich? Je konkreter du das weißt, desto mehr fühlt sich dein Marketing an wie ein persönliches Gespräch – und nicht wie eine Durchsage.

### 2 Dein Angebot als Lösung

Was du anbietest interessiert niemanden. Was danach besser ist – das interessiert. Der Unterschied klingt klein, ist aber riesig. "Ich biete Strategie-Beratung" versus "Du weißt danach genau wo du stehst und was als nächstes zu tun ist." Gleiches Angebot. Komplette andere Wirkung.

### 3 Dein echter Unterschied

Nicht deine Ausbildung. Nicht deine Methode. Sondern das, was nur du mitbringst – deine Erfahrung, deine Haltung, deine Geschichte. Das ist der Teil den niemand kopieren kann. Und genau der entscheidet ob jemand zu dir kommt oder zur Konkurrenz.

### 4 Deine Ziele

Marketing ohne Ziel ist Aktivismus. Schön beschäftigt, wenig bewirkt. Ein klares, messbares Ziel gibt dir die Richtung – und hilft dir zu entscheiden was du tust und was du lässt.

### 5 Deine Kanäle

Welcher Kanal wirklich zu dir passt hängt von deiner Zielgruppe, deinem Angebot und deiner Energie ab. Mehr dazu auf der nächsten Seite.

# Dein Kanal. Nicht der von allen anderen.

Instagram. LinkedIn. TikTok. Reels. Stories. Der nächste Trend kommt bestimmt. Aber mal ehrlich – wie viel Zeit steckst du in Kanäle, ohne wirklich zu wissen ob deine Wunschkundin da überhaupt ist?

## Der echte Marketing-Mix

Marketing findet nicht nur online statt. Es gibt viel mehr Wege um die richtigen Menschen zu erreichen – und viele davon werden von Soloselbstständigen komplett ignoriert, weil der Fokus immer nur auf Social Media liegt.

Online	Offline	Direkt
Website, SEO, Newsletter, Social Media, Podcast, YouTube, Gastbeiträge, Online-PR	Netzwerkveranstaltungen, Vorträge, Empfehlungen, Kooperationen, Events	Persönliche Gespräche, Empfehlungsmarketing, strategische Partnerschaften

## Die Falle: überall präsent sein wollen

Viele Soloselbstständige machen denselben Fehler – sie versuchen überall gleichzeitig sichtbar zu sein. Instagram, LinkedIn, Newsletter, Podcast, Website-Blog. Das Ergebnis: alles läuft halbherzig, nichts läuft wirklich. Die Energie wird dünn verteilt statt konzentriert eingesetzt. Und irgendwann fühlt sich Marketing nur noch wie eine endlose To-Do-Liste an – statt wie ein Werkzeug das für dich arbeitet.

## Lieber einen Kanal wirklich gut – als fünf halbherzig

Konsistenz schlägt Quantität. Immer. Ein Kanal der regelmäßig, authentisch und mit echter Substanz bespielt wird, bringt mehr als fünf Kanäle die sporadisch und halbherzig gefüllt werden. Aber Konsistenz funktioniert nur wenn du den Kanal auch wirklich magst. Niemand bleibt langfristig dabei wenn es sich wie Pflicht anfühlt. Wer gerne schreibt, ist mit einem Newsletter besser aufgehoben als mit täglichen Reels. Wer gerne redet, macht vielleicht einen Podcast oder geht auf Netzwerkveranstaltungen. Dein bester Kanal ist nicht der effektivste auf dem Papier – sondern der auf dem du authentisch und dauerhaft präsent sein kannst.

## Wie findest du deinen richtigen Kanal?

Nicht mit einem Trend. Nicht weil alle anderen es machen. Sondern mit drei Fragen:

- Wo hält sich meine Zielgruppe wirklich auf?
- Wo kann ich authentisch und konsistent präsent sein?
- Was passt zu meiner Energie und meinen Ressourcen?

Eine Soloselbstständige die ihre besten Kundinnen über persönliche Empfehlungen bekommt, braucht keine täglichen Instagram-Posts. Eine die B2B arbeitet, ist auf LinkedIn besser aufgehoben als auf TikTok. Es gibt kein Richtig oder Falsch – nur passend oder nicht passend.

Welcher Kanal wirklich zu dir passt – das hängt von deiner Zielgruppe, deinem Angebot und deiner Energie ab. Eine pauschale Antwort gibt es nicht. Aber eine ehrliche. Genau das schauen wir uns gemeinsam an – im kostenlosen Erstgespräch.

# Dein Marketing auf einer Seite.

Bevor du den nächsten Post schreibst, den nächsten Kanal ausprobierst oder Geld in Werbung steckst – füll das hier aus. Ehrlich. Es dauert 15 Minuten und bringt mehr Klarheit als mancher Workshop.

---

## 1. Für wen bin ich da?

Beschreibe deine Wunschkundin in einem Satz. Nicht die Demografie – sondern das Problem, das sie nachts wachhält.

---

---

---

---

## 2. Was löse ich konkret?

Nicht was du anbietest – sondern was danach besser ist. Was verschwindet, was entsteht?

---

---

---

---

## 3. Warum ich und nicht jemand anderes?

Was bringst du mit, das andere nicht haben? Erfahrung, Perspektive, Haltung – dein echter Unterschied.

---

---

---

---

## 4. Wo ist meine Zielgruppe wirklich?

Wo hält sie sich auf – online und offline? Wo sucht sie Rat, Inspiration, Lösungen?

---

---

---

---

## 5. Was soll mein Marketing konkret bewirken?

Nicht "mehr Sichtbarkeit" – sondern ein messbares Ziel: 3 neue Anfragen pro Monat, ein bestimmtes Angebot 5x verkaufen. Konkret, realistisch, messbar (SMART).

---

---

---

---

## 6. Was habe ich realistisch zur Verfügung?

Zeit pro Woche, Budget, Energie. Marketing das zu dir passt muss auch zu deinem Leben passen.

---

---

---

---

# Die Person hinter diesem Freebie.

---

Ich bin Gesa – Strategische Sparringspartnerin für Soloselbstständige und kleine Teams. Fast 20 Jahre Marketing, internationale Startups, leitende Positionen. Ich habe Strukturen aufgebaut, Teams geführt und irgendwann gemerkt: das Wissen das ich mir in all diesen Jahren angeeignet habe, gehört nicht in große Firmenmeetings. Es gehört zu den Menschen die mit echter Leidenschaft etwas aufbauen – die wissen was sie können, und genau das in die Welt bringen wollen.

Ich helfe dir, dein Business zu strukturieren und sichtbar zu machen. Nicht mit Patentrezepten. Sondern mit echten Fragen, ehrlichem Feedback und 20 Jahren Erfahrung die ich nicht aus Büchern habe.

---

## Nächster Schritt

Wenn du nach diesem Freebie das Gefühl hast – da ist noch mehr zu holen – dann lass uns reden. Eine Stunde, kostenlos, nur wir zwei. Ich höre zu, schaue mir an wo du stehst, und sage dir ehrlich was ich sehe.

Erstgespräch buchen – kostenlos & unverbindlich  
Besuche [ottosen.studio](https://ottosen.studio) und wähle deinen Wunschtermin direkt aus.



[ottosen.studio](https://ottosen.studio)



[gesa@ottosen.studio](mailto:gesa@ottosen.studio)



[linkedin.com/in/gesa-schramme](https://www.linkedin.com/in/gesa-schramme)



[@ottosen.studio](https://www.instagram.com/ottosen.studio)