

Anja Niekerken

# Teste Dein Marketing

*Warum erhalte ich nicht genug Anfragen?  
Warum verkaufen sich meine  
Angebote nur schleppend?*

*Teste Deinen Marketing-  
Auftritt und finde die Antwort!*



## „Der ultimative Marketing-Test“

Warum erhalte ich nicht genug Anfragen?

Warum verkaufen sich meine Angebote nur schleppend?

Dieser Test gibt Dir eine Idee, woran es ggf. liegen könnte.

Achtung: Dieser Test ist hoch unwissenschaftlich. Trotzdem gibt er die eine Indikation, an welchen Stellen Dein Marketing schon perfekt ist und vielleicht nur mehr Zeit braucht, um erfolgreich zu werden oder wo Du noch Luft nach oben hast. Am Ende erhältst Du eine Auswertung mit Deiner möglichen Vorgehensweise.

Nach der Auswertung findest Du noch eine Aufstellung, in der die einzelnen Fragethemen direkt frei zugänglichem Content zugeordnet sind. So kannst Du direkt aktiv werden.

### **Anleitung:**

Grundsätzlich ist immer nur eine Antwort möglich. Es sei denn, es steht direkt in der Frage, dass mehrere Antworten möglich sind.

Die Punktzahlen stehen direkt hinter den Antworten.

Zähle am Ende Deine Punktzahl zusammen und schau nach, welche weitere Vorgehensweise für Dich am ehesten passt.

## „Themenbereich: Zielgruppe“

### **1.) Hast Du eine detaillierte Zielgruppenanalyse gemacht?**

- a) Ja! 5 Punkte
- b) Nein ... 0 Punkte

### **2.) Hast Du Deine Wunschkund:innen definiert?**

- a) Ja! 5 Punkte
- b) Nein! 0 Punkte

### **3.) Kannst Du das Problem Deiner potenziellen Kund:innen in einem Satz zusammenfassen?**

- a) Ja! 5 Punkte
- b) Nein! 0 Punkte

### **4.) Hast Du Deine Content Marketing Kanäle auf Deine Zielgruppe abgestimmt?**

- a) Ja! 5 Punkte
- b) Nein! 0 Punkte

## „ Themenbereich: Homepage “

### 1.) Hast Du eine Homepage?

- |             |          |
|-------------|----------|
| a) Ja!      | 5 Punkte |
| b) Nein ... | 0 Punkte |

### 2.) Welche Komponenten hat Deine Homepage? (Mehrere Antworten möglich)

- |                                 |         |
|---------------------------------|---------|
| a) Startseite                   | 1 Punkt |
| b) Über mich-Seite              | 1 Punkt |
| c) Angebote                     | 1 Punkt |
| d) Blog                         | 1 Punkt |
| e) Newsletter                   | 1 Punkt |
| f) Lead-Magnet (0,- € Angebote) | 1 Punkt |
| g) Podcast/YouTube              | 1 Punkt |
| h) Social Media Verweise        | 1 Punkt |
| i) Kontakt                      | 1 Punkt |
| j) Impressum                    | 1 Punkt |
| k) AGB                          | 1 Punkt |
| l) Datenschutzerklärung         | 1 Punkt |

**3.) Wie viele Hauptpunkte hat das Menü Deiner Homepage?**

- |               |          |
|---------------|----------|
| a) 3 - 5      | 5 Punkte |
| b) 5 - 7      | 3 Punkte |
| c) Mehr als 7 | 0 Punkte |

**4.) Ist Deine Homepage für Smartphones / Tablets optimiert?**

- |             |          |
|-------------|----------|
| a) Ja!      | 5 Punkte |
| b) Nein ... | 0 Punkte |

**5.) Ist Deine Homepage SEO-optimiert?**

- |             |          |
|-------------|----------|
| a) Ja!      | 5 Punkte |
| b) Nein ... | 0 Punkte |

**6.) Auf wie viele KeyWords ist Deine Homepage  
(Blogartikel zählen nicht) optimiert?**

- |               |          |
|---------------|----------|
| a) 1-3        | 5 Punkte |
| b) 3-5        | 3 Punkte |
| c) Mehr als 5 | 0 Punkte |

**7.) Was sehen Besucher:innen Deiner Homepage als Erstes?**

- |                                  |          |
|----------------------------------|----------|
| a) Eine Willkommens-Headline     | 0 Punkte |
| b) Meinen Namen/Business Namen   | 2 Punkte |
| c) Ein unwiderstehliches Angebot | 5 Punkte |

**8.) Welchen Schwerpunkt hat Deine „Über mich“ Seite?**

- |                                     |          |
|-------------------------------------|----------|
| a) Das Problem meiner Kund:innen    | 5 Punkte |
| b) Meine Persönlichkeit             | 2 Punkte |
| c) Meine Qualifikationen            | 1 Punkt  |
| c) Ich habe keine „Über mich“ Seite | 0 Punkte |

„Themenbereich: Content“

**1.) Welche Kanäle nutzt Du für kostenlosen Content?  
(Mehrere Antworten möglich)**

- |                |          |
|----------------|----------|
| a) Blog        | 5 Punkte |
| b) Podcast     | 5 Punkte |
| c) YouTube     | 5 Punkte |
| d) SocialMedia | 3 Punkte |
| e) Andere      | 3 Punkte |
| f) Keine       | 0 Punkte |

**2.) Wie oft bloggst, podcastest oder vloggst (YouTube) Du im Monat?**

- |                   |          |
|-------------------|----------|
| a) Gar nicht      | 0 Punkte |
| b) 1 - 2 Mal      | 2 Punkte |
| c) 2 - 3 Mal      | 3 Punkte |
| d) 4 Mal und mehr | 5 Punkte |

**3.) Wie viele Social Media Kanäle bespielst Du regelmäßig?**

- |               |          |
|---------------|----------|
| a) Keine      | 0 Punkte |
| b) 1 - 2      | 5 Punkte |
| c) 2 - 4      | 5 Punkte |
| d) Mehr als 4 | 5 Punkte |

**„Themenbereich: Newsletter/Leadmagnet“**

**1.) Bietest Du einen Newsletter an?**

- |         |          |
|---------|----------|
| a) Ja   | 5 Punkte |
| b) Nein | 0 Punkte |

**2.) Wie gelangen Menschen hauptsächlich in Deinen Newsletter?**

- |                                       |          |
|---------------------------------------|----------|
| a) Über einen Leadmagneten            | 5 Punkte |
| b) Über die Abo-Funktion auf Homepage | 1 Punkt  |
| c) Gar nicht                          | 0 Punkte |

**3.) Wie viele Abonnent:innen hat Dein Newsletter (ohne gekaufte E-Mail-Adressen)**

- |                |          |
|----------------|----------|
| a) 1 - 300     | 1 Punkt  |
| b) 300 - 1000  | 3 Punkte |
| c) 1000 - 5000 | 5 Punkte |
| d) Über 5000   | 5 Punkte |

**4.) Wie oft verschickst Du Deinen Newsletter?**

- |                          |          |
|--------------------------|----------|
| a) 2x im Monat           | 1 Punkt  |
| b) 4x im Monat           | 3 Punkte |
| c) Öfter als 4x im Monat | 5 Punkte |
| d) Gar nicht             | 0 Punkte |



**5.) Wie hoch ist die Öffnungsrate Deines Newsletters?**

- |             |          |
|-------------|----------|
| a) Bis 10%  | 1 Punkt  |
| b) Bis 20%  | 3 Punkte |
| c) Über 20% | 5 Punkte |

**6.) Wie hoch ist die Klickrate in Deinem Newsletter?**

- |            |          |
|------------|----------|
| a) Bis 1%  | 1 Punkt  |
| b) Bis 3%  | 3 Punkte |
| c) Über 3% | 5 Punkte |

„Themenbereich: Verkauf“

**1.) Verkaufst Du Deine Angebote über Deinen Newsletter?**

- |             |          |
|-------------|----------|
| a) Ja       | 5 Punkte |
| b) Nein     | 0 Punkte |
| c) Manchmal | 1 Punkt  |

## 2.) Verkaufst Du direkt über Deinen Blog/Podcast etc-Kanal?

- |             |          |
|-------------|----------|
| a) Ja       | 5 Punkte |
| b) Nein     | 0 Punkte |
| c) Manchmal | 1 Punkt  |

## 3. Verkaufst Du direkt über Deine Social Media Kanäle?

- |             |          |
|-------------|----------|
| a) Ja       | 5 Punkte |
| b) Nein     | 0 Punkte |
| c) Manchmal | 1 Punkt  |

## „Auswertung“

### 143 - 120 Punkte

Herzlichen Glückwunsch! Du bist richtig gut aufgestellt. Dein Content-Marketing-Mix scheint optimal zu sein. Wenn Du auch mit Deinen Verkaufszahlen zufrieden bist, dann ist im nicht mehr viel zu tun. Außer: Dein System am Laufen zu halten und regelmäßig nachzujustieren.

Empfehlung: Jeden Monat eine Komponente auf den Prüfstand stellen und bei Bedarf nachjustieren. Alle 6 Monate überprüfen, ob Zielgruppe und Strategie noch zusammen passen. Auch hier bei Bedarf nachjustieren.

Wenn Du mit Deinen Verkaufszahlen und/oder der Conversionrate Deines Leadmagneten nicht zufrieden bist, dann liegt es vermutlich an Kleinigkeiten, die oft eine große Wirkung haben.

Beispielsweise konvertieren Ich-Formulierungen wie z.B. „Ich zeige Dir“ nicht so gut wie Du-Formulierungen wie z.B. „Hier erfährst Du“.

Oder das Problem Deiner Zielgruppe ist noch nicht klar adressiert.

Die Gründe sind vielfältig und können über diesen Test natürlich nicht abgebildet werden.

Empfehlung: Komm auf die Warteliste für ein 1:1 Coaching. Dort können wir genau analysieren, an welcher Schraube bei Dir nachjustiert werden muss. Aktuell sind alle Coachingplätze belegt, aber es werden zwischendurch immer mal Plätze frei, die dann der Warteliste direkt angeboten werden.

[Hier gehts zur Warteliste](#)

Halte auch im Newsletter Ausschau, denn auch dort werden freie Plätze verkündet.

## 120 - 90 Punkte

Super! Du bist schon auf einem sehr guten Weg. Dein Content Marketing Fundament steht und Du hast vielleicht schon die ersten Erfolge erzielt. Jetzt geht es darum, auf Deinem Fundament aufzubauen und die nächsten Schritte zu neuen Kund:innen und höheren Verkäufen zu gehen.

Empfehlung: Schau einmal, wo Du im Test Punkte liegen gelassen hast. Das sind die Komponenten, die Du noch weiter ausbauen kannst, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

Tipp: Nimm Dir für die nächsten 3 Monate eine neue Komponente vor und baue sie auf bzw. aus, ohne die bereits vorhandenen Komponenten aus den Augen zu lassen. Solltest Du noch keinen Newsletter schreiben, dann fang damit an. Ein Newsletter mag zwar altbacken klingen, ist aber immer noch eines der erfolgreichsten Tools, um Kund:innen zu gewinnen. Wenn man es denn richtig anstellt.

Empfehlung: Grundsätzlich findest Du alle Komponenten für erfolgreiches Content Marketing im Onlinekurs „Von unbekannt zu ausgebucht“. Mit dem Kurs kannst Du Dein Fundament noch einmal überprüfen und es so ausbauen, dass Deine Anfragen und damit Deine Verkaufszahlen steigen. Komm am besten gleich auf die Warteliste, damit Du den nächsten Kursstart nicht verpasst.

[Hier gehts zur Warteliste](#)

## 90 - 0 Punkte

Okay, da ist noch Luft nach oben. Aber hey: Mega gut, dass Du Dich jetzt mit Content Marketing beschäftigst. Der beste Zeitpunkt anzufangen ist immer jetzt. Dann lass uns mal die Ärmel aufkrepeln und loslegen. Am besten schaust Du Dich direkt auf meinem Blog um. Da findest Du bereits die ersten Tipps und Anleitungen, mit denen Du starten kannst.

Außerdem ist es sinnvoll, auf die Warteliste zu „Von unbekannt zu ausgebucht“ zu kommen. Mit diesem Onlinekurs baust Du Dein Content Marketing von Anfang an so auf, dass Du für Deine Wunschkund:innen sichtbar wirst und sie von Dir überzeugst.

[Hier gehts zur Warteliste](#)

## „ Direkt loslegen mit kostenlosem Content: “

Thema „Zielgruppe“:

<https://www.anjaniekerken.de/zielgruppenanalyse-wie-finde-ich-die-richtige-zielgruppe/>

Thema „Homepage“:

<https://www.anjaniekerken.de/workbook-fuer-coaches/>

Thema „SEO“:

<https://www.anjaniekerken.de/seo-regeln/>

Thema „Content erstellen“:

<https://www.anjaniekerken.de/content-erstellen/>

Thema „Podcast“:

<https://www.anjaniekerken.de/podcast-starten-die-ultimate-anleitung-fuer-einen-gelungenen-podcast-start/>

Thema „Newsletter“:

<https://www.anjaniekerken.de/erfolgreiche-newsletter/>

Thema „Bloggen“:

<https://www.anjaniekerken.de/erfolgreich-bloggen/>

<https://www.anjaniekerken.de/geschenkt-20-blogartikelideen/>

Herausgeberin: Anja Niekerken

Layout, Satz und Produktion:

Anja Niekerken

© 2023 by Anja Niekerken

Der Inhalt dieses Tests wurde mit größtmöglicher Sorgfalt aus der Erfahrung heraus erstellt und erhebt keine wissenschaftlichen Ansprüche. Herausgeberin und Autorin können nicht für Schäden haftbar gemacht werden, die durch die Anwendung entstehen. Sie übernehmen keine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der recherchierten und publizierten Informationen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird keine Haftung für die Inhalte zitierter Links übernommen. Für den Inhalt der zitierten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Vorsorglich wird darauf hingewiesen, dass verwendete Bezeichnungen, Titel und Logos, die einem marken- oder urheberrechtlichen Schutz unterliegen, hier nur zu informatorischen Zwecken genannt werden. Titelbild: Anja Niekerken.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.