

Marketing für Solo-Unternehmen und Gründer:innen

Grundlagen, Praxis & digitale Werkzeuge

Dauer & Umfang

2 Tage

Je 8 Unterrichtseinheiten à 50 Minuten

Seminarformat:

interaktive Wissensvermittlung, Diskussion, Übungen, praktische Beispiele

Material:

Skriptum + PDF mit Seminarstruktur

Zielgruppe

- Gründer:innen
- Solo-Unternehmen
- Einzelunternehmer:innen in der Aufbau- oder frühen Wachstumsphase
- Personen, die Marketing verstehen, strategisch einsetzen und professionell strukturieren wollen

Seminarziele

Nach dem Seminar können die Teilnehmer:innen:

- Marketing als unternehmerische Kernaufgabe verstehen
- Ihr Unternehmen und Angebot klar positionieren
- Ihre Zielgruppe gezielt ansprechen
- Klassische und digitale Marketinginstrumente sinnvoll einsetzen
- Grundlegende KI-Tools verstehen und für Marketingaufgaben nutzen
- Storytelling für die Kommunikation ihres Unternehmens einsetzen
- Einen eigenen, strukturierten Marketingplan erstellen
-

Besonderheiten & Hinweise

- **Praxisorientiert:** Übungen, Checklisten, Beispiele aus realer Unternehmenspraxis
- **Digital & analog:** KI-Tools werden eingeführt, aber ohne Hype, Fokus auf sinnvollen Einsatz
- **Storytelling:** Ergänzt Marketinggrundlagen um Emotion, Verständlichkeit und Identität
- **PDF-Skripte:** Inhalte, Übungen, Checklisten werden den Teilnehmer:innen zur Verfügung gestellt

Inhalte & Ablauf – Tag 1

Einführung Marketing & Solo-Unternehmen

- Marketing verstehen: Bedeutung, Ziele, Rolle im Unternehmen
- Abgrenzung von „Social-Media-Hype“ und kurzfristigen Erfolgsversprechen
- Überblick Marketing-Grundlagen für kleine Unternehmen

Zielgruppe & Positionierung

- Zielgruppenanalyse & Persona-Entwicklung
- Unique Selling Proposition (USP) und Positionierung

Angebot & Wertversprechen

- Klarheit im eigenen Angebot
- Nutzen statt Funktionen kommunizieren
- Erste Ideen für eigene Botschaften

Grundlagen der Kommunikation

- Klassische Marketinginstrumente
- Online vs. Offline
- Kommunikationskanäle auswählen

Social Media & digitale Präsenz

- Überblick Plattformen & Möglichkeiten für Solo-Unternehmen
- Social Media ohne Hype nutzen
- Inhalte planen und sichtbar werden

Einführung KI & AI-Tools im Marketing

- Kurzer Überblick über KI im Marketing
- Beispiele für Automatisierung & Ideenfindung
- Erste Hinweise zu „Prompting“ und Textgenerierung

Storytelling

- Bedeutung von Geschichten für Marken & Unternehmen
- Aufbau von Geschichten
- Erste Übungen: eigene Unternehmensstory entwickeln

Zusammenfassung & Praxisaufgabe

- Tagesrückblick
- Übung: Zielgruppe, Positionierung und erste Kommunikationsidee

Inhalte & Ablauf – Tag 2

Marketingstrategie für Solo-Unternehmen

- Strukturierte Planung von Marketingmaßnahmen
- Marketingziele definieren
- Prioritäten setzen

Branding & visuelle Identität

- Kurzer Überblick: Logo, Farben, Tonalität
- Konsistenz in allen Kanälen

Content & Storytelling vertiefen

- Storytelling für Website, Social Media, Präsentationen
- Content-Ideen entwickeln & strukturieren

Digitales Marketing vertiefen

- Website, Newsletter, Social Media
- Grundlagen SEO & Reichweite

KI-Tools praktisch einsetzen

- Kurze Übungen: Texte, Social-Media-Posts, Ideenfindung
- Tipps für gute Prompts
- Grenzen und Chancen von KI

Marketing-Mix & Budgetplanung

- Klassische vs. digitale Maßnahmen kombinieren
- Realistische Planung für Solo-Unternehmen
- Minimalbudget-Strategien

Praxisarbeit: Marketingfahrplan erstellen

- Schritt-für-Schritt Fahrplan für eigenes Marketing
- Input & Feedback
- Austausch mit Teilnehmer:innen

Abschluss & Ausblick

- Zusammenfassung beider Tage
- Nächste Schritte
- Reflektion: Marketing als kontinuierlicher Prozess