

# 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