

# ROADMAP SKALIERUNG

2023





**Phase 1:**  
**Vorbereitung**

**Phase 2:**  
**Marketing**

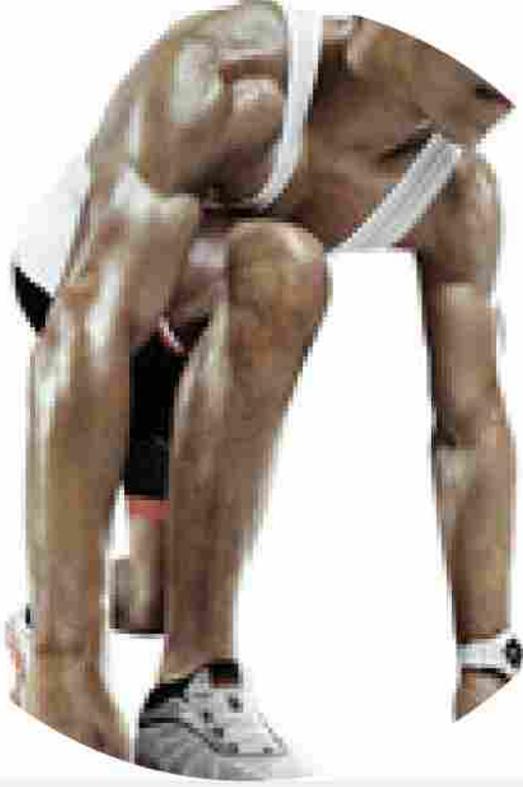


**Phase 3: Angebot**

**Phase 4:**  
**Automatisierung**

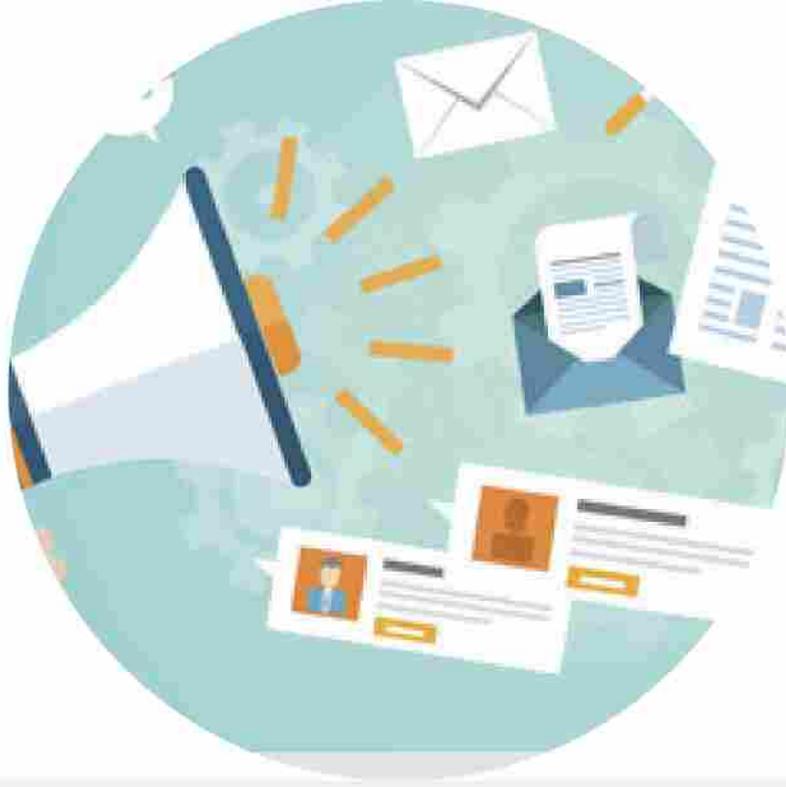


**Phase 5: Team**



## *Phase 1:* *Vorbereitung*

- Definiere deine Ziele und Zielgruppe
- Identifiziere die wichtigsten Kennzahlen für die Skalierung (z.B. Conversion Rate, Customer Acquisition Cost, Lifetime Value)
- Analysiere deinen Markt und deine Konkurrenz



## ***Phase 2: Marketing***

- Erstelle eine detaillierte Marketingstrategie, die auf deine Ziele und Zielgruppe ausgerichtet ist
- Identifiziere die besten Kanäle, um deine Zielgruppe zu erreichen (z.B. Social Media, E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing)
- Nutze eine Mischung aus bezahlten und organischen Methoden, um deine Botschaft zu verbreiten
- Optimize deine Landing Pages und den Verkaufstrichter, um die Conversion Rate zu verbessern



## ***Phase 3: Angebot***

- Analysiere deine Produkte oder Dienstleistungen und optimiere sie, um sicherzustellen, dass sie den Bedürfnissen deiner Kunden entsprechen
- Entwickle neue Produkte oder Dienstleistungen, um dein Angebot zu erweitern und neue Kunden zu gewinnen
- Stelle sicher, dass dein Angebot skalierbar ist und dass du genügend Ressourcen hast, um mit dem Wachstum umzugehen



## Phase 4

# Automatisierung

- Identifiziere Aufgaben, die automatisiert werden können, um Zeit und Ressourcen zu sparen (z.B. automatisierte E-Mail-Kampagnen, Chatbots)
- Nutze Technologie und Tools, um die Effizienz deines Geschäfts zu steigern (z.B. CRM-Systeme, Projektmanagement-Tools)



## Phase 5: Team

- telle talentierte Mitarbeiter ein, die deine Vision teilen und dich dabei unterstützen, deine Ziele zu erreichen
- Baue ein starkes Team auf, das effektiv kommuniziert und zusammenarbeitet, um das Wachstum deines Geschäfts zu unterstützen
- Stelle sicher, dass dein Team ausreichend geschult ist und Zugang zu den richtigen Tools und Ressourcen hat,