

ROADMAP SKALIERUNG

2023





Phase 1:
Vorbereitung

Phase 2:
Marketing



Phase 3: Angebot

Phase 4:
Automatisierung

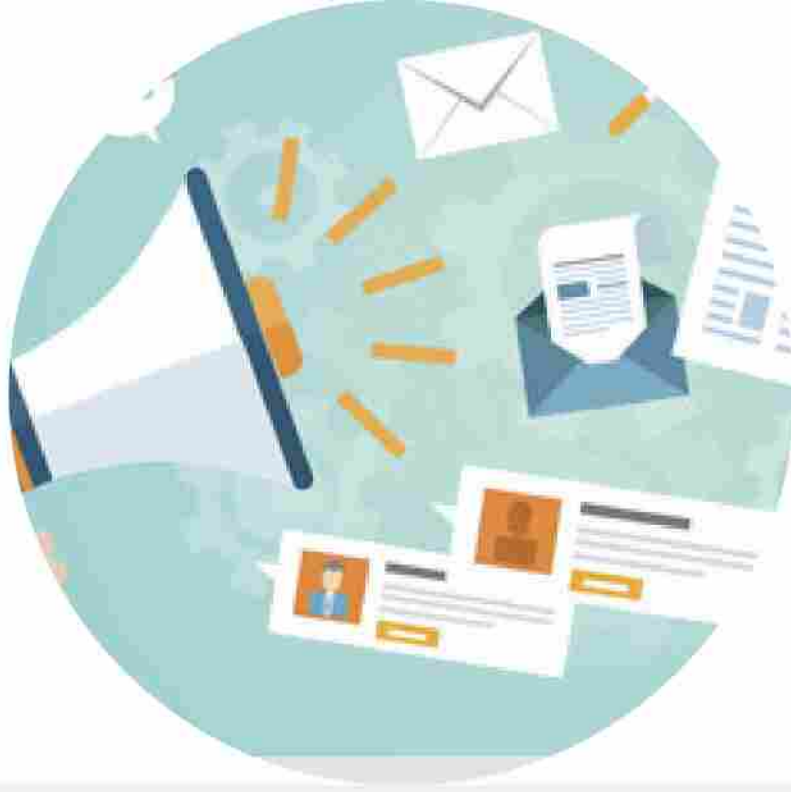


Phase 5: Team



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
- Optimierte 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,