

Mehr Kunden durch Sichtbarkeit

5 Tipps für bessere Kundengewinnung über Social Media

Für Handwerk, Gastronomie & Dienstleistung

Von Markus – Content Creator für den Mittelstand

Handwerk: Zeig, was du kannst – ohne Marktschreierei

1. Vorher-Nachher zieht immer

Zeig echte Ergebnisse: der alte Flur, das neue Bad, die fertige Treppe. Kunden lieben visuelle Transformationen.

2. Zeig den Menschen hinter dem Werkzeug

Du bist nicht nur dein Produkt – du bist auch Persönlichkeit. Ein kurzer Clip von dir beim Arbeiten baut Vertrauen auf.

3. Nutze lokale Hashtags & Markierungen

#TischlerBerlin oder dein Stadtteil – so wirst du dort gefunden, wo du arbeitest.

4. Beantworte typische Kundenfragen öffentlich

„Wie lange dauert ein Badumbau?“ → Mach einen kurzen Post dazu. So sparst du Erklärzeit – und schaffst Expertise.

5. Kundenstimmen sind dein stärkstes Marketing

Hol dir kurze Statements von zufriedenen Kunden – schriftlich oder per Video. Das schafft Vertrauen bei Neukunden.

Gastronomie: Mach Gäste zu Fans – schon vor dem ersten Besuch

1. Mach Appetit – mit Story

Nicht nur ein Tellerbild posten. Erzähle die Geschichte dahinter: „Heute im Angebot: Omas Rinderroulade – gekocht nach Familienrezept.“

2. Zeig Gesichter, nicht nur Gerichte

Ob Köchin, Kellner oder Barkeeper – Menschen folgen Menschen, nicht nur Menüs.

3. Nutze aktuelle Anlässe

Saisonale Zutaten, Feiertage oder Events in der Stadt: Nutze sie für kreative Posts, die Relevanz erzeugen.

4. Ermutige deine Gäste zum Posten & Markieren

Mach's ihnen leicht: Hashtag vorschlagen, Location taggen – und vielleicht ein kleiner Gratis-Kaffee fürs Teilen?

5. Bleib regelmäßig sichtbar

Zwei Posts pro Woche reichen schon – Hauptsache: kontinuierlich und mit Wiedererkennungswert.

Dienstleistung: Vertrauen aufbauen – bevor du verkaufen willst

1. Zeig, wie du Probleme löst

„So helfe ich meinen Kunden, Ordnung ins Büro zu bringen“ wirkt 10x besser als „Büroservice angeboten“.

2. Nutze einfache Erklärformate

Mini-Tipps, Mythen aufklären, Vorher-Nachher im Denken – das schafft Kompetenz und Nähe.

3. Positioniere dich als Ansprechpartner, nicht Verkäufer

Content, der hilft (statt nur wirbt), bringt langfristige Kundenbeziehungen.

4. Zeig Kundenbeispiele (natürlich DSGVO-konform)

Wie sah die Zusammenarbeit aus? Welche Resultate wurden erzielt? Das wirkt glaubwürdig und anschaulich.

5. Präsenz = Professionalität

Ein gepflegter Social-Media-Auftritt mit echten Einblicken signalisiert: Hier arbeitet jemand zuverlässig.

Fazit: Kunden kaufen bei denen, die sie kennen

Social Media ist keine Werbung – es ist Beziehungspflege.

Zeig, was du kannst, wie du arbeitest und wofür du stehst. So wirst du sichtbar – und gebucht.

Bonus für dich:

Social Media Checkliste für den Mittelstand – kostenlos

Jetzt runterladen unter: [Dein Link hier]