



ELKE SCHMALFELD

Website & E-Mail-Marketing — das Dreamteam für Kundenfindung und Kundenbindung

Warum Deine Website allein nicht reicht —
und wie aus Besuchern echte
Kundenbeziehungen werden



EINSTIEG

Vielleicht hast Du eine Website ...

**Doch da müsste noch mehr
gehen:**

- Mehr passende Anfragen.
- Mehr Vertrauen.
- Mehr Rückmeldungen.
- Mehr Kunden, die nicht nur kurz schauen, sondern wirklich mit Dir in Kontakt treten.

EINSTIEG

Darum geht es heute:

~~Nicht um technische Website-Tipps.~~

~~Nicht um Newsletter-Tricks.~~

~~Nicht um „Du musst jetzt noch mehr machen“.~~

**Sondern um
die strategische Frage:**



**Wie werden
aus Website-Besuchern Interessenten
und aus Interessenten Kunden?**

Viele Selbständige und KMU haben heute einzelne Marketing-Bausteine

Flyer

Anzeigen

Social Media

Blog

Newsletter

Kundendatenbank

Website



Das Problem ist also oft nicht, dass zu wenig vorhanden ist.

Das Problem ist: Es arbeitet nicht als System.

Und genau hier entsteht das größte Potenzial!

EINSTIEG

**Marketing wird viel leichter,
wenn nicht jede Maßnahme
für sich allein kämpfen muss.**



- Wenn Deine **Website** nicht nur schön aussieht, sondern **klar führt**.
- Wenn Dein **E-Mail-Marketing** nicht einfach nur Nachrichten verschickt, sondern **Beziehung aufbaut**.
- Und wenn beide zusammen dafür sorgen, dass **Menschen Dich nicht nur finden, sondern auch Vertrauen fassen**.



**Eine Website bringt Aufmerksamkeit.
E-Mail-Marketing hält die Verbindung.**

Zusammen entsteht Kundenpotenzial.

MARKETING UNTER EINEM HUT

Ich bin Elke Schmalfeld.

Seit über 25 Jahren begleite ich Selbständige und kleine bis mittlere Unternehmen dabei, ihr Marketing klarer, strukturierter und wirksamer aufzubauen.

Mein Schwerpunkt liegt heute auf **strategischem E-Mail-Marketing, Kundenbindung und Marketing-Systemen**, die nicht laut, hektisch oder beliebig sind, sondern ehrlich, verständlich und langfristig wirksam.



Ich komme ursprünglich aus dem klassischen Marketing, habe viele Jahre Websites, Positionierungen, Inhalte und Kundenkommunikation begleitet.

In der Praxis sehe ich immer wieder dasselbe Muster:

- Viele Unternehmen haben gute Angebote.
- Sie haben Erfahrung.
- Sie leisten gute Arbeit.

Aber online wird das oft nicht klar genug sichtbar.

Die Website macht den ersten Schritt —
aber danach fehlt die Verbindung zum Interessenten.





Genau deshalb verbinde ich **Website und E-Mail-Marketing** nicht als zwei getrennte Disziplinen, sondern als **Teil eines größeren Zusammenhangs**:

Wie wird aus Aufmerksamkeit Vertrauen?

Wie wird aus Vertrauen Kontakt?

Wie wird aus Kontakt eine Kundenbeziehung?

Darum geht es in meinem Ansatz, den ich **Kundenpotenzial-System** nenne.

WEBSITE

Was soll Deine Website eigentlich leisten?



Deine Website ist nicht einfach eine digitale Visitenkarte.

Sie ist oft der erste echte Kontaktpunkt zwischen Dir und einem möglichen Kunden.

Menschen kommen auf Deine Website mit einer Frage, einem Wunsch, einem Problem oder einer Unsicherheit.



**Versteht ein potenzieller Kunde
auf Deiner Website schnell genug,
warum er bei Dir richtig ist?**

WEBSITE

Was soll Deine Website eigentlich leisten?



Klarheit schaffen

Besucher müssen schnell erkennen, wofür es geht, für wen Dein Angebot gedacht ist und welches Problem Du löst.

Vertrauen aufbauen

Menschen kaufen nicht nur, weil sie Informationen bekommen. Sie kaufen, wenn sie sich sicher fühlen. Vertrauen entsteht durch eine klare Sprache, nachvollziehbare Inhalte, Referenzen, Persönlichkeit und Professionalität.

Relevanz erzeugen

Eine Website muss beim Besucher das Gefühl auslösen: „Das betrifft mich. Hier geht es um mein Thema. Diese Lösung könnte für mich passen.“



Eine Website kann Interesse wecken.

**Aber sie braucht einen Weg,
um dieses Interesse weiterzuführen.**

WEBSITE

Was passiert nach dem ersten Interesse?





**Genau hier kommt
professionelles E-Mail-Marketing
ins Spiel.**

E-MAIL MARKETING

Die unterschätzte Lücke zwischen Interesse und Entscheidung



**Mehr als ein Newsletter:
Regelmäßige, gezielte
Kommunikation**

**Automatisierte Prozesse
sparen Zeit und wirken
professionell**

**Passt zu jedem Unternehmen
– egal, ob groß oder klein**

E-MAIL MARKETING

Was bedeutet professionelles E-Mail-Marketing?



**Gutes E-Mail-Marketing beantwortet Fragen,
bevor sie gestellt werden.**

Es baut Vertrauen auf.

Es zeigt Deine Kompetenz.

Es macht Dein Angebot verständlicher.

**Es erinnert an den nächsten sinnvollen
Schritt.**

**Und es begleitet Menschen in ihrem
Entscheidungsprozess.**



**Professionelles E-Mail-Marketing
verkauft nicht mit Druck.
Es begleitet mit Relevanz.**

E-MAIL MARKETING

Warum ist E-Mail-Marketing für Selbstständige und KMU so wertvoll?



**Weil nicht jedes Unternehmen
jeden Tag neue Reichweite
kaufen oder ständig auf Social
Media sichtbar sein kann.**

**Eine bewusste Eintragung in die
Deine Liste ist ein viel stärkeres
Signal als ein schneller Like.**

**Damit entsteht ein direkter
Kommunikationskanal.**



**Für KMU ist genau das entscheidend:
Nicht nur neue Kontakte gewinnen,
sondern vorhandenes Interesse
sinnvoll weiterentwickeln.**

WEBSITE + E-MAIL MARKETING

Warum ist das Dreamteam Website und E-Mail-Marketing zusammen so stark?



**Weil beide unterschiedliche
Aufgaben haben —
und sich perfekt ergänzen.**

**Eine bewusste Eintragung in die
Deine Liste ist ein viel stärkeres
Signal als ein schneller Like.**

**Damit entsteht ein direkter
Kommunikationskanal.**

Warum ist das Dreamteam Website und E-Mail-Marketing zusammen so stark?

Weil beide unterschiedliche Aufgaben haben — und sich perfekt ergänzen.

- Die Website öffnet also die Tür. E-Mail-Marketing bleibt im Gespräch.
- Die Website sorgt für Orientierung. E-Mail-Marketing sorgt für Vertiefung.
- Die Website macht sichtbar. E-Mail-Marketing macht "erinnerbar".
- Die Website schafft den ersten Kontakt. E-Mail-Marketing baut Beziehung auf.



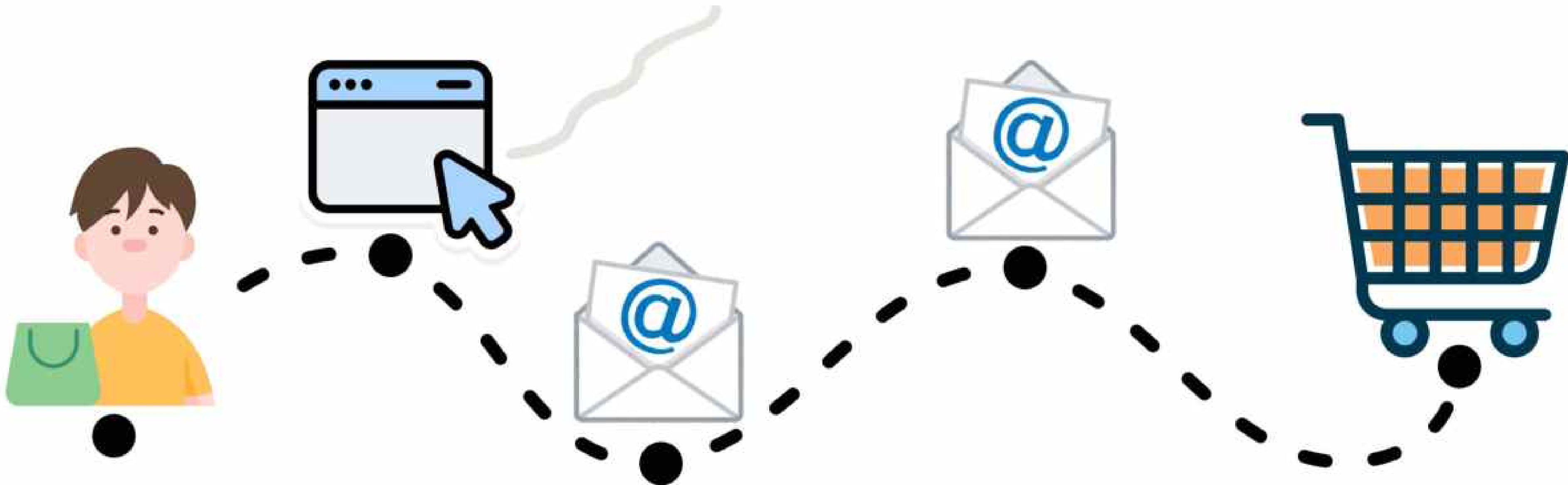
Und genau deshalb spreche ich vom Dreamteam.

Nicht, weil beides „nice to have“ ist. Sondern weil sie zusammen eine Lücke schließen, die viele Unternehmen im Marketing haben:

**Die Lücke zwischen Sichtbarkeit
und Kauf-Entscheidung.**

Beispielhafte Kundenreise

Ein Interessent sucht nach Unterstützung für ein bestimmtes Problem. Er findet Deine Website über Google, LinkedIn, eine Empfehlung oder einen Fachartikel.





Aus einem anonymen Website-Besuch wird ein **echter Kontakt**.

Aus einem ersten Interesse wird **Vertrauen**.

Aus Vertrauen kann später eine **Anfrage** entstehen.

Nicht sofort. Nicht mit Druck. Aber systematisch.

Typische Denkfehler rund um Website und E-Mail-Marketing

„Meine Website bringt nichts.“

Oft stimmt das so nicht.

Die Website bringt vielleicht Aufmerksamkeit, aber sie führt nicht klar genug weiter.

Dann liegt das Problem nicht an der Website an sich, sondern daran, **dass sie nicht als Teil eines Systems gedacht wurde.**



Typische Denkfehler rund um Website und E-Mail-Marketing

„Newsletter liest doch keiner mehr.“

Auch das stimmt so pauschal nicht.

Menschen lesen keine belanglosen Massenmails.
Aber sie lesen relevante Inhalte, die zu ihren Fragen,
Bedürfnissen und Entscheidungen passen.

**Der Unterschied liegt nicht im Kanal,
sondern in der Qualität der Kommunikation.**



Typische Denkfehler rund um Website und E-Mail-Marketing

„Ich will meine Kunden nicht nerven.“

Das ist ein sehr verständlicher Gedanke.

Aber professionelles E-Mail-Marketing hat nichts mit “nerven” zu tun. Es geht nicht darum, Menschen ständig etwas aufzudrängen.

**Es geht darum, hilfreiche, relevante
und gut dosierte Kommunikation anzubieten.**



Typische Denkfehler rund um Website und E-Mail-Marketing

„Wir brauchen einfach mehr Reichweite.“

Mehr Reichweite kann helfen.

Aber wenn vorhandene Besucher nicht weitergeführt werden, verpufft auch mehr Reichweite.

Dann wird vorne immer mehr Aufmerksamkeit erzeugt, aber **hinten geht das Potenzial verloren.**



Typische Denkfehler rund um Website und E-Mail-Marketing

„Wir machen das später, wenn mehr Zeit ist.“

Gerade hier liegt eine Falle.

Denn ohne ein System zur Kundenbindung muss jedes neue Interesse immer wieder neu erzeugt werden.

Das kostet langfristig mehr Zeit, mehr Energie und oft auch mehr Geld.





**Es geht nicht darum,
mehr Marketing zu machen.**

**Es geht darum,
Marketing sinnvoller zu verbinden.**

WEBSITE + E-MAIL MARKETING

Das Kundenpotenzial-System verbindet die entscheidenden Bausteine:



Die Website als klarer Einstieg.

**Einen sinnvollen nächsten
Schritt.**

**Professionelles E-Mail-
Marketing zur Begleitung.**

**Vertrauensaufbau durch
relevante Inhalte.**

**Und eine klare Einladung zum
Gespräch, Kauf oder nächsten
Kontakt.**

Der große Unterschied ist:

Du hoffst nicht mehr nur darauf, dass jemand zufällig anfragt.
Du baust eine Struktur, die Interesse auffängt und weiterentwickelt.

Nicht kalt. Nicht nervend. Nicht unpersönlich.

Sondern klar, hilfreich und beziehungsorientiert.

Und genau das macht Marketing planbarer.



**Kundenpotenzial entsteht nicht
durch einzelne Maßnahmen.**

**Es entsteht durch ein Zusammenspiel,
das Menschen vom ersten Interesse
bis zur Entscheidung begleitet.**

**Ich lade Dich ein, auf Deine eigene Website und
Dein eigenes Marketing zu schauen.**

Stell Dir diese Fragen:

- Verstehen Besucher auf meiner Website schnell genug, worum es geht?
- Wird deutlich, welches Problem ich löse?
- Gibt es einen sinnvollen nächsten Schritt für Menschen, die noch nicht kaufbereit sind?
- Bleibe ich mit Interessenten in Verbindung?
- Nutze ich E-Mail-Marketing professionell, um Vertrauen aufzubauen?
- Oder verliere ich Menschen nach dem ersten Website-Besuch wieder?

**Wenn Du bei einer oder mehreren dieser Fragen innerlich zögerst,
ist das kein Problem. Im Gegenteil: Genau dort liegt Dein Potenzial.**

**Ich lade Dich ein, auf Deine eigene Website und
Dein eigenes Marketing zu schauen.**

Stell Dir diese Fragen:

- Verstehen Besucher auf meiner Website schnell genug, worum es geht?
- Wird deutlich, welches Problem ich löse?
- Gibt es einen sinnvollen nächsten Schritt für Menschen, die noch nicht kaufbereit sind?
- Bleibe ich mit Interessenten in Verbindung?
- Nutze ich E-Mail-Marketing professionell, um Vertrauen aufzubauen?
- Oder verliere ich Menschen nach dem ersten Website-Besuch wieder?

**Wenn Du bei einer oder mehreren dieser Fragen innerlich zögerst,
ist das kein Problem. Im Gegenteil: Genau dort liegt Dein Potenzial.**

<https://elke-schmalfeld.de/website-check>



Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse

- Eine Website ist weit mehr als eine digitale Visitenkarte.
Sie ist ein zentraler Einstiegspunkt in Deine Kundenbeziehung.
- Aber: Die meisten Menschen kaufen nicht beim ersten Besuch. Deshalb braucht es eine Möglichkeit, mit interessierten Besuchern in Verbindung zu bleiben.
- Professionelles E-Mail-Marketing ist dafür einer der wirkungsvollsten Wege.
Nicht als beliebiger Newsletter, sondern als strategische Kommunikation, die Vertrauen aufbaut, Orientierung gibt und Entscheidungen erleichtert.
- Website und E-Mail-Marketing gehören deshalb zusammen.

<https://elke-schmalfeld.de/website-check>



Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse

- Die Website macht sichtbar. E-Mail-Marketing macht verbindlich.
- Die Website erklärt Dein Angebot. E-Mail-Marketing vertieft das Vertrauen.
- Die Website gewinnt Aufmerksamkeit. E-Mail-Marketing entwickelt Kundenbeziehungen.

**Zusammen entsteht daraus ein System,
das nicht nur Kunden findet,
sondern Kundenpotenzial nachhaltig nutzt.**

<https://elke-schmalfeld.de/website-check>





KONTAKT

Elke Schmalfeld
Kundenpotenzial-System

Mobil: 0170 31 42 115

www.elke-schmalfeld.de
info@elke-schmalfeld.de

Wolliner Straße 8
90522 Oberasbach



<https://elke-schmalfeld.de/website-check>

