

So holst du mehr aus bestehenden Kunden heraus – ganz ohne teure Werbung

Praxisleitfaden für Dienstleister & Handwerker



Warum Bestandskunden dein bester Umsatzhebel sind

Neukunden sind teuer – Bestandskunden profitabel.

Viele KMU investieren viel Zeit und Geld in die Neukundengewinnung – und vergessen dabei das größte Potenzial: ihre bestehenden Kunden. Dabei gilt:

„Es ist bis zu 7x günstiger, einem Bestandskunden etwas zu verkaufen als einem neuen.“

Warum Bestandskunden dein bester Umsatzhebel sind

- ✓ Vertrauen ist bereits da
- ✓ Du kennst ihre Bedürfnisse
- ✓ Höhere Conversion-Raten
- ✓ Niedrigere Marketingkosten



Kundentypen im Vergleich

Kundentyp	Akquisekosten	Abschlusswahrscheinlichkeit
<i>Neukunde</i>	Hoch	Gering
<i>Bestandskunde</i>	Niedrig	Hoch

5 erprobte Wege für mehr Umsatz mit Bestandskunden

Diese Strategien funktionieren – ohne Rabatte oder Druck

Strategie

Erklärung & Beispiel

Cross-Selling

Ergänzendes Angebot nach Erstkauf
z. B. Fensterreinigung nach Fassadenreinigung

Erinnerungsmails

Automatisierter Servicehinweis
z. B. „Zeit für die jährliche Wartung“

Bewertungs-Mail

Nach Projektabschluss mit Bewertungslink + Dankeschön

Treueaktionen

z. B. „3. Auftrag = Gratis Extra-Leistung“

Upselling

z. B. Basis zu Premium-Paket / Zusatzmodul



Tip: Starte mit einer einzigen Aktion – lieber einfach und schnell, als nie.

So einfach kann E-Mail-Marketing starten

3 Automationen, die du heute umsetzen kannst

1. Erinnerungsmail nach 6 Monaten

Trigger: Auftragsabschluss

Inhalt: „Zeit für Service/Wartung?“

Ziel: Wiederkehrender Umsatz

2. Danke + Bewertungs-Mail

Trigger: Nach Projektabschluss

Inhalt: „Wie zufrieden warst du? Wir freuen uns über eine Bewertung.“

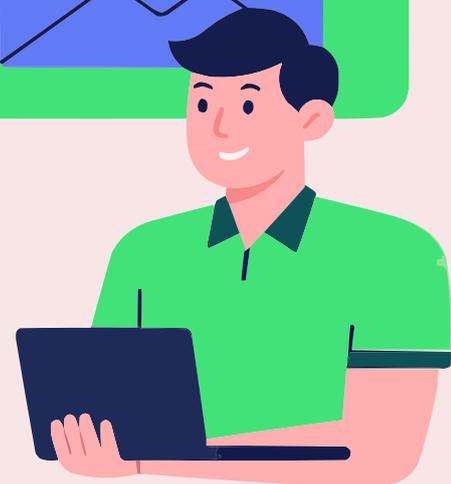
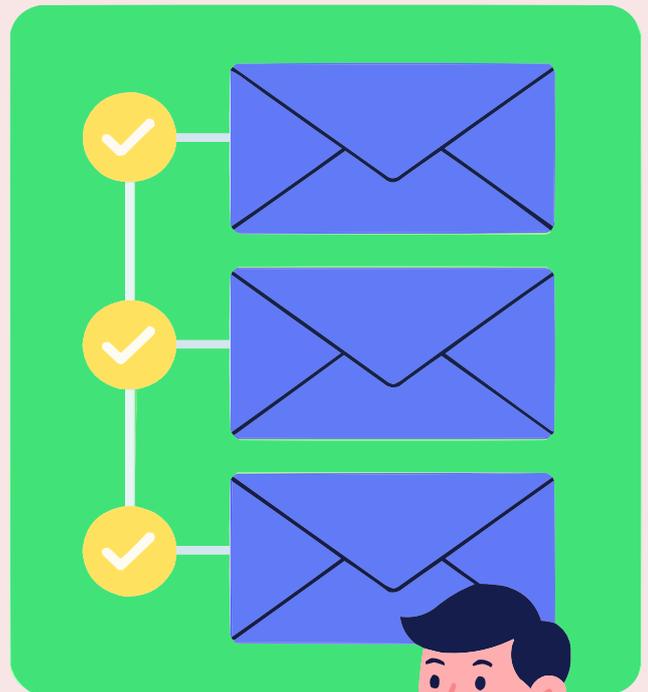
Ziel: Social Proof + Vertrauen

3. Geburtstagsmail mit Gutschein

Trigger: Kundendatenbank
(Geburtsdatum)

Inhalt: „Alles Gute! 10 € für deine nächste Buchung“

Ziel: Sympathie + Reaktivierung



Tooltipp: Wordpress, WSForm, Mailchimp, Brevo, ActiveCampaign, Bentonow oder Automatisierungslösungen wie n8n oder make.com

Was Amazon, Zahnärzte und Werkstätten gemeinsam haben

Wie 1 E-Mail zu 13 Folgeaufträgen führte

Ob Zahnreinigung, Reifenwechsel oder Prime-Erinnerung – erfolgreiche Unternehmen **automatisieren Wiederbesuche**.

Warum? Weil Kunden nicht von sich aus handeln – **sondern auf den richtigen Moment warten**.

Was das für dein Geschäft bedeutet?

Heizungsservice? Wartung erinnern.

Gebäudereinigung? Kontrolltermin.

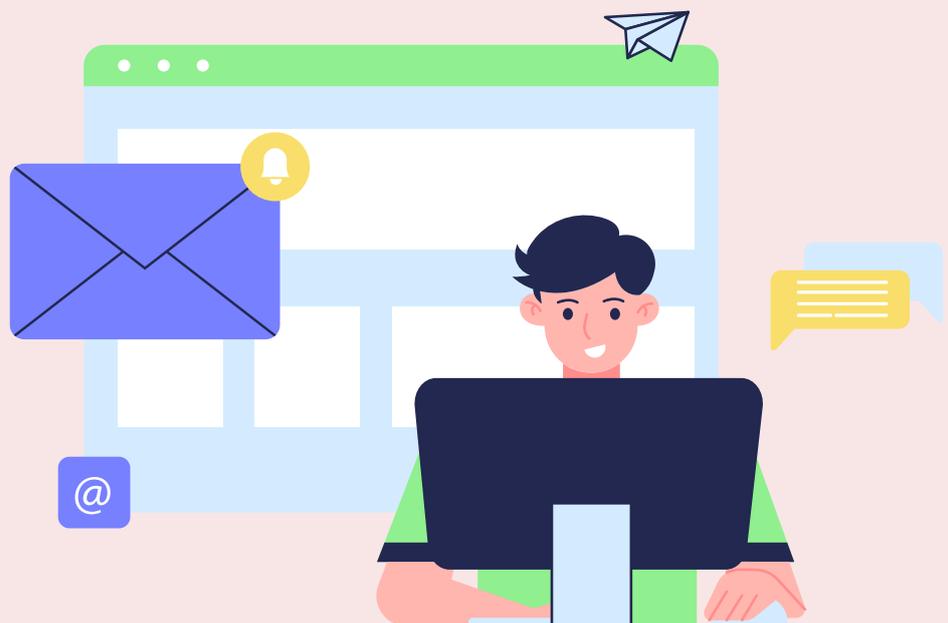
Coachings? Refresher nach 3 Monaten.

Das Prinzip ist immer gleich:

Timing + Vertrauen = Folgeauftrag



Erfolgsfaktor:
Klarer Nutzen +
gutes Timing



Nächste Schritte + Bonus-Angebot

Jetzt bist du dran – und wir helfen dir dabei

Deine To-do-Checkliste:

- Kundenstamm identifizieren
- 1 Angebot für Wiederholung oder Cross-Selling festlegen
- 1 erste Mail schreiben und verschicken

Kostenloses Bonusangebot



Beispiel-Mailing anfordern

Ein erprobter E-Mail-Text für deine Branche



Erstgespräch vereinbaren

Gemeinsam entwickeln wir deine erste Automation

{ zeimke.io
gut digital wachsen



Simon Zeimke

Digitalberater für kleine & mittlere Unternehmen

Bremen | zeimke.io

simon@zeimke.io

+49 171 / 210 7 333