

## FALLBEISPIEL 1

# ENDLICH WIEDER RUHIG SCHLAFEN

**E**nde 2019 habe ich mich dazu entschlossen, 2020 auf keiner Messe mehr auszustellen, weil sich Kosten und Aufwand einfach nicht mehr lohnten.

12.000€ hätte ich alleine für einen Messeauftritt zahlen müssen. Das habe ich nicht mehr eingesehen.

Als wir im Frühjahr die erste Werbekampagne zur digitalen Kundengewinnung gefahren haben, war ich völlig überrascht.

Innerhalb weniger Tage hatten wir mehr Anfragen, als jemals zuvor und die Maschine musste auch gleich schon wieder "leiser" gedreht werden, um alle abarbeiten zu können.

Durch die massiv gestiegene Anzahl an Neukunden, mussten auch schnellstmöglich passende Mitarbeiter her.

Mittlerweile, Stand 09/2020, haben wir insgesamt 3 Kampagnen gefahren und darüber über 7 neue Festangestellte gewonnen.

Dadurch ist es mir mittlerweile möglich, meine Baustellen viel koordinierter abzarbeiten und alle meine Liefertermine auch einzuhalten.

So können wir jetzt geplant weiter wachsen.



*"Ich schlafe mittlerweile viel beruhigter, weil ich weiß, dass ich die richtigen Leute an den richtigen Stellen habe."*

*Franz Sailer von poolherum*

## ZAHLEN - DATEN - FAKTEN

**INSGESAMT 27 TAGE**

Dauer der drei Werbekampagnen

**2178€**

eingesetztes Werbebudget

**68**

qualifizierte Bewerber-Anfragen



## FALLBEISPIEL 2

# NEUE MITARBEITER AUF KNOPFDRUCK

**A**nfang des Jahres stand für mich fest, dass ich zukünftig meine Kunden online gewinnen muss, weil herkömmliche Methoden nur noch sehr wenig Erfolg, bei gleichzeitig großem Aufwand erbrachten.

Jetzt war es leider so, dass mir jeder etwas anderes aufschwätzen wollte. Der eine meinte, es geht nur so, der andere behauptete wieder das Gegenteil und so war ich am Ende nur frustriert und genervt.

Als ich über eine Empfehlung an Marcus geraten bin, war er mir gleich sympathisch, da er ohne Druck die Möglichkeiten aufzeigte, die für mich sinnvoll sein könnten.

Denn zuvor hatten wir noch nie online Werbung gemacht, geschweige denn Mitarbeiter über das Internet gesucht.

Wenige Tage nachdem wir zusammen arbeiteten stand die Kampagne und wenige Stunden später kamen auch schon die ersten Bewerbungen.

Die Einfachheit hatte mich total verblüfft. Denn wie so viele glaubte ich natürlich auch, dass Mitarbeiter heutzutage schwer zu finden sind, geschweige denn auch noch im Handwerk.  
- Eigentlich ein Ding der Unmöglichkeit.

So hatte ich vor der Zusammenarbeit einem Headhunter zwischen 5- und 9.000€ gezahlt für einen neu eingestellten Mitarbeiter.

Aber die Zeiten sind jetzt zum Glück vorbei und ich gewinne meine Mitarbeiter ganz einfach digital, auf Knopfdruck.

## ZAHLEN - DATEN - FAKTEN

### 2 MONATE

Dauer der Werbekampagne

### 566€

eingesetztes Werbebudget

### 31

Bewerber

### 3

neue Mitarbeiter



*"Ich habe mittlerweile so einen Spaß daran zu probieren, was online alles möglich ist und das obwohl es alles andere als rosig war zu Anfang."*

*Dominik Ridinger von RD*