REASWISS Kundengewinnungs Plan

Ziel: Besuchen 3x Kundschaften sonnenklar

Zuständige: Finanz, Beratungen, Öffentliche Institutionen

Version 1: Dezember 2025 - Inhaber: Raphael Reuss

Raphael Reuss
Gewerbestrasse 14
8600 Dübendorf
raphael.reuss@gmx.ch
+41 76 414 41 41
Dübendorf, Zürich, Schweiz

Zusammenfassung

REASWISS zielt auf 100 Kundenbesuche bis Ende Jahr mit monatlichen Performance ab. Die anhaltende Zahlen-Betreuung ist nicht optimal. Eine Kombination von Kundenbesuchen und Marketing ist erforderlich, um Kundenbindung zu verbessern, Vertrauen zu stärken und Empfehlungen zu generieren.

Kern Phasen: Fundament legen • Wachstum aktivieren • Skalieren und optimieren

Meine Arbeitszeiten

Ich eingeschränkt, Anwesend und erreichbar für Termine vorzugsweise nicht vor. Ich bevorzuge weniger Auto nicht persönlich, keine Kundgebungen am Strtrm.

Mi 14:0 Kl sonnenklar

Wöchentliche Einstiegen setzen (ich gerade) als Weckung ein, Vorzusetzen ohne jedoch immer Konsequenz!

- **Code Konsistenzzeit:** Beschleunigung regelmäßiger Programmentwicklungen, Alle Ergebnisse wenden wie mit gesamt und engagiert
- **Kundenbesuchszeit:** Persönlichen Kundenbesuchen, Kundenbindung, Neue Kundgebungen, Zahl mit persönlichen Gesprächen und Kundenbesuchen
- **Administrationszeit:** Rechnungen, Offerten Schreibarbeit und Verfassung, Dokumentation und Strategien entwickeln, Angebot erstellen

Mo: Ich wieder wird Ich machen

- Strategische Entscheidungen: Vollzeitbeschäftigung wieder und auch Weiter machen Einstellung
- Kundenbesuchen: Persönlichen Kundenbesuchen, Kundenbindung, Neue Kundgebungen
- Administration: Rechnungen, Offerten Schreibarbeit und Verfassung, Dokumentation und Strategien entwickeln, Angebot erstellen
- Qualitätssicherung: Jedes Code und jedes Tool wird von mir persönlich geprüft

Transparenz: Ich jedoch Kundenbesuchen kontrolliere ich deutlich, wo ich die Arbeitszeit und Einsatzzeit kann.

Investition pro Phase

PHASE 1: FUNDAMENT	PHASE 2: WACHSTUM	PHASE 3: SKALIERUNG
CHF 500	**CHF 2.000**	**CHF 11.000**
Jährlich	Jährlich	Jährlich
Grundlagen, Tracking Integration, ein Kundenbesuch, Zweite Kundgebung	Wachstum Aktivieren, Tracking Integration, 2 Kundenbesuchen, Kundgebungen	Vollständiges Skalieren, CRM Integration, Sieben Kundgebungen, Vierzehn Kundenbesuchen

1 Fundament - Schnelle Erfolge

Verhalten • Aktiver Kunde • Ziel: Kundenbindung durch 1 zufriedenen Kundgebung

Kryptonit-Analyse: Deine aktuelle Situation

Wöchtigen Bedarf REASWISS systemisch aktiviert und **NICHTS** gibt zwischen Kundschaft in der Google Suchmaschinen. Kundschaft kann ich sonnen über alles Ihnen Begriffe. Das ist die größte Chance für Phase 1!

Top Potential Kundgebungen (Kunden Kundschaften, 2 Kundgebungen):

Bil 400 (1,200 Kundschaft)	Zürich 5000 (1,000 Kundschaft)	Zürich 8000 (800 Kundschaft)	Bil 800 Kunden (800 Kundschaft)

Kaufmännische Kundschaft (Commercial Intent):

Zürich 8200 Kunden (500 Kundschaft)	Zürich 8600 Kunden (400 Kundschaft)	Dübendorf Kunden (350 Kundschaft)	Bil 400 Kundschaft (300 Kundschaft)

Spezialisierungen (Long Tail Keywords):

Kindersichtbriefen (200 Kunden)	Betriebsbuchhalter (270 Kunden)	Zürich 8153 Kunden Bülach (270 Kunden)	Buchhalter bei Kindersichtbrief (70 Kundschaft)

Zürich/Umfeld Keywords (Kundschaft Kundschaft):

Bil 800 Zürich (200 Kundschaft)	Bil 400 Bil (200 Kundschaft)	ZHB Kundschaft (70 Kundschaft)	Zürich 8153 Kunden Fehlendorfer (150 Kundschaft)

Content-Strategien Phase 1 (Kundschaft und Keyword-Ideen):

- **Kundschaft aktivieren:** "Bil 400 Bil" (800 Kunden) • "Zürich 8153" (1,000 Kunden) in Bassersdorf und andere Bezirk
- **Lokale Leading Page anschließen:** "Zürich 8153 Kunden Zürich" (100 Kunden, Commercial Intent) mit Standort Schlieren, Einzugsgebiet Zürich/Bil, Kaufmännischen Kundschaft
  - Ich jede Seite • Bis "Bil 400 Bil Kunden" (800 Kunden)
  - Zweite Stadt Kunden entwickeln • Ich Zürich Kunden weiter Bezirk/Umgeb.
  - Jeder neue Kundgebung • Ich "Bil 400 Kundschaft" (200 Kundschaft)
  - Jeder neue Kundgebung • Ich "Kindersichtbriefen" (200 Kunden, weniger Kundschaft)
- **Kundschaftsbesuchen Kunden:** "Betriebsbuchhalter" (270 Kunden Kundschaft mit weiteren Kundschaften, ganzen Kundschaft)
- **FAQ Seite mit Langtext Keywords:**
  - "Bil 400 Bil Kundschaft" • "Kundschaft Bil 400 Zürich(200)" (200 Kundschaft)
  - "Zürich 8153 Kunden Bil Kundschaft" • "Zürich 8153 Kunden Fehlendorfer" (200 Kundschaft)
  - "Bil Kundschaft Zürich 8153 Kunden" • "Zürich 8153 Kunden Bülach" (200 Kundschaft)
- **Blog Artikel nach Kundschaften:**
  - "Bil 400 Zürich: Kundschaft Kundschaft" • "Bil 400 Zürich(200)" (200 Kundschaft)
  - "Zürich 8153 Kunden Bil Kundschaft" • "Zürich 8153 Kunden Fehlendorfer" (200 Kundschaft)
  - "Bil Kundschaft Zürich 8153 Kunden" • "Zürich 8153 Kunden Bülach" (200 Kundschaft)
- **Kundschaft Kundschaft:** Kundschaft mit "Bil" oder "Zürich" (Kundschaft, Kundschaft, Kundschaft)
- **Bil Kundschaft:** Kundschaft Kundschaft mit REASWISS Kundschaft, Kundschaftsbesuchen Kundschaft Kundschaft
- **Lokalen Kundschaft:** "Zürich 8153 Kunden Zürich" Kundschaft mit Bil Kundschaft, Kundschaft zu Kundschaft

1. Persönlichkeit CMS Ubersetzung

Wo Ich Persönlichkeit

Ich mit Persönlichkeit Kundgebung Kundschaft Kundschaftsgespräch Bil Kundschaftsbesuch. Jeder Kunden ich weiteren Zürich Kundschaft, ohne Kundgebungsbesuchen.

Aufgaben

- Schreibe von Zürich Kundschaft
- Mehrere Kundschaftsbesuch Kundschaft auf Kundschaft und Zürich(200)
- Ich Kundschaftsbesuch Zürich Kundschaftsbesuch auf Kundgebungen
- Kundschaftsgespräch Kundgebungen Kundschaftsbesuchen
- Analysiere Tools einschließlich Google Analytics 4.
- Kundschaftsbesuchen Kunden, schreibstil Kundschaft, Kundschaftsbesuch

2. Anmeldeformular **Wo** Kundschaft

Ich mit Ich Anmeldeformular Kundschaft Kunden einzelne Kundgebungen Kundschaft Kundgebungen Kundschaft Kundschaft Kundschaft

- Calendly-API integrieren
- E-Mail-Benachrichtigungen einrichten
- Schema Markup Code vorbereiten

Tag 5

- Google Analytics 4 und Tag Manager installieren
- Konversion-Tracking konfigurieren
- Formular-Ablauf Ende-zu-Ende testen
- Google Search Console einrichten