

Klarheits-Check für Ihren Firmenauftritt

Die fünf Elemente,
die Kundengewinnung verbessern und
mehr Kunden möglich machen.

Dieser Klarheits-Check zeigt Ihnen, wo Ihre Basis-Lücke liegt –
und welche Schritte einen klaren Firmenauftritt erzeugen,
der hilft, Kunden online zu gewinnen.



Inhaltsverzeichnis

Klarheits-Check für Ihren Firmenauftritt.....	3
Überblick über die fünf Elemente.....	4
Die fünf Bereiche des Klarheits-Checks	4
Bereich 1: Klare Botschaft	5
Bereich 2: Klares Angebot	5
Bereich 3: Klare Struktur.....	6
Bereich 4: Sichtbare Qualität.....	6
Bereich 5: Klare Prioritäten.....	7
Auswertung des Klarheits-Checks	7
Ihr nächster Schritt.....	8
Schlusswort – Ihr klarer Firmenauftritt	9
Impressum.....	10

Klarheits-Check für Ihren Firmenauftritt

Viele Unternehmen leisten hervorragende Arbeit. Doch Kundengewinnung gelingt nur, wenn Menschen sofort erkennen, was ein Unternehmen anbietet, warum die Arbeit für sie wichtig ist und weshalb man sich für genau dieses Unternehmen entscheiden sollte. Wenn diese Klarheit fehlt, entsteht Unsicherheit – und Unsicherheit führt dazu, dass Menschen nicht weitergehen. Ein klarer Firmenauftritt ist deshalb die Grundlage dafür, dass Menschen Vertrauen fassen und Entscheidungen treffen.

Dieser Klarheits-Check zeigt die fünf Bereiche, die darüber entscheiden, ob Kundengewinnung gelingt oder blockiert. Jeder Bereich enthält drei Fragen, die sichtbar machen, wo Orientierung fehlt und an welcher Stelle die Kommunikation nicht eindeutig genug ist. Die Fragen sind so formuliert, dass sie ohne Vorbereitung beantwortet werden können und direkt zeigen, wo die Basis-Lücke liegt.

Viele Unternehmen spüren, dass ihre Qualität hoch ist, aber online nicht sichtbar wird. Diese Diskrepanz entsteht nicht durch mangelnde Leistung, sondern durch fehlende Klarheit. Wenn Botschaft, Angebot, Struktur, Qualität und Prioritäten eindeutig sind, entsteht ein Firmenauftritt, der Orientierung gibt und Kundengewinnung verbessert – ruhig, klar und ohne Druck. Genau hier setzt dieser Klarheits-Check an: Er zeigt Ihnen, welche Schritte notwendig sind, um Ihren Firmenauftritt so zu präzisieren, dass Sie mehr Kunden gewinnen, ohne lauter werden zu müssen.

Die fünf Elemente dieses Checks sind bewusst einfach gehalten, damit Sie ohne Aufwand starten können und sofort erkennen, welche Bereiche gestärkt werden sollten, damit Ihr Unternehmen online eindeutig verstanden wird und Sie Kunden online gewinnen. Sie können diesen Check allein durchführen oder als Grundlage für eine professionelle Klärung nutzen. Er ist ein erster Schritt, der Orientierung schafft und den Weg für weitere Entscheidungen öffnet.

Ich wünsche Ihnen gutes Gelingen bei der Entwicklung eines Firmenauftritts, der Vertrauen schafft und zeigt, wer Sie wirklich sind.

Mit den besten Wünschen für Sie –

Regina Hattenberger

Überblick über die fünf Elemente

Kundengewinnung scheitert selten an der Qualität der Arbeit. Die meisten Unternehmen leisten Hervorragendes, doch Menschen, Google und KI können den Firmenauftritt oft nicht eindeutig einordnen. Wenn nicht klar ist, was ein Unternehmen anbietet, warum die Arbeit wichtig ist und weshalb man sich dafür entscheiden sollte, entsteht Unsicherheit. Diese Unsicherheit führt dazu, dass Menschen nicht weitergehen, selbst wenn das Angebot eigentlich gut zu ihnen passen würde.

Die fünf Elemente, die Klarheit erzeugen, sind: eine klare Botschaft, ein klar erkennbares Angebot, eine verständliche Struktur, sichtbar gemachte Qualität und klare Prioritäten. Diese fünf Bereiche bilden den Kern eines Firmenauftritts, der eindeutig verstanden wird. Jeder Bereich erfüllt eine eigene Aufgabe und trägt dazu bei, dass Menschen Orientierung finden und sich sicher fühlen, wenn sie mit einem Unternehmen in Kontakt kommen.

Diese fünf Elemente bilden die Grundlage dafür, dass Kundengewinnung möglich wird. Fehlt eines davon, entsteht eine Lücke, die Entscheidungen blockiert. Menschen entscheiden nicht, wenn sie sich unsicher fühlen oder nicht erkennen, was sie erwartet. Dieser Überblick zeigt, warum Klarheit nicht nur hilfreich ist, sondern notwendig, damit ein Firmenauftritt wirkt und Vertrauen entstehen kann.

Die fünf Bereiche des Klarheits-Checks

Jeder Bereich dieses Klarheits-Checks enthält drei Diagnosefragen, die sichtbar machen, wo die Basis-Lücke liegt. Die Fragen sind so gestaltet, dass sie ohne Vorbereitung beantwortet werden können und direkt zeigen, an welcher Stelle die Kommunikation unklar ist. Sie helfen dabei, die eigene Wahrnehmung mit der Sicht eines Außenstehenden abzugleichen und zu erkennen, welche Elemente des Firmenauftritts gestärkt werden sollten.

Die fünf Bereiche decken die typischen Ursachen ab, die Kundengewinnung blockieren. Sie zeigen, ob die Botschaft eindeutig ist, das Angebot klar erkennbar ist, die Struktur Orientierung bietet, die Qualität sichtbar wird und die Prioritäten richtig gesetzt sind. Jeder dieser Bereiche wirkt unmittelbar auf die Entscheidung eines Menschen, ob er weiterliest, weiterklickt oder Kontakt aufnimmt.

Wenn Sie die Diagnosefragen ehrlich beantworten, entsteht ein präzises Bild Ihres Firmenauftritts. Dieses Bild zeigt, wo Klarheit vorhanden ist und wo Unsicherheit entsteht. Die Auswertung ist einfach: Jeder Bereich, in dem Sie ins Stocken geraten, ist ein Bereich, der gestärkt werden sollte. Genau dort liegt die Basis-Lücke, die Kundengewinnung blockiert.

Bereich 1: Klare Botschaft

Eine klare Botschaft beantwortet die einfache Frage: „*Worum geht es hier?*“ Menschen entscheiden in sehr kurzer Zeit, ob etwas für sie relevant ist. Wenn diese erste Orientierung fehlt, entsteht Unsicherheit. Unsicherheit führt dazu, dass Menschen nicht weiterlesen, nicht weiterklicken und keinen Kontakt aufnehmen. Eine unklare Botschaft ist deshalb einer der häufigsten Gründe, warum Kundengewinnung ins Stocken gerät.

Eine Botschaft ist klar, wenn sie verständlich, konkret und ohne Fachsprache formuliert ist. Sie zeigt, was Sie tun und für wen Sie es tun. Sie vermeidet Formulierungen, die interpretiert werden müssen, und schafft ein ruhiges Bild davon, was Ihr Unternehmen leistet. Eine klare Botschaft ist nicht laut, sondern eindeutig. Sie führt Menschen, Google und KI zu einer klaren Einordnung Ihres Firmenauftritts.

Die folgenden Diagnosefragen zeigen, ob Ihre Botschaft klar genug ist:

- Versteht ein Außenstehender in einem Satz, was Sie anbieten?
- Ist Ihre Botschaft frei von Fachbegriffen und Formulierungen, die erklärt werden müssen?
- Erkennen Menschen sofort, ob Ihr Angebot zu ihnen passt?

Bereich 2: Klares Angebot

Ein Angebot ist klar, wenn Menschen erkennen, was genau sie bekommen. Diese Klarheit entsteht nicht durch viele Worte, sondern durch eine eindeutige Beschreibung dessen, was am Ende vorliegt. Unklare Angebote erzeugen Unsicherheit, weil Menschen nicht einschätzen können, ob die Leistung zu ihrem Bedarf passt. Unsicherheit verhindert Kaufbereitschaft, selbst wenn die Leistung eigentlich hilfreich wäre.

Ein klares Angebot zeigt den Nutzen, die Schritte und das Ergebnis. Es beschreibt, was getan wird, warum es wichtig ist und was sich für den Kunden dadurch verbessert. Ein solches Angebot ist nicht breit, sondern eindeutig. Es vermeidet Formulierungen, die offenlassen, was konkret geliefert wird, und schafft ein ruhiges Bild davon, was Menschen erwarten können. Diese Klarheit führt zu Vertrauen und erleichtert die Entscheidung.

Die folgenden Diagnosefragen zeigen, ob Ihr Angebot klar genug ist:

- Können Sie Ihr Angebot in einem Satz erklären, ohne weitere Erläuterungen zu benötigen?
- Ist der Nutzen für Kunden klar erkennbar, sodass sie verstehen, warum die Leistung wichtig ist?
- Wissen Menschen eindeutig, was sie am Ende erhalten und wie dieses Ergebnis aussieht?

Bereich 3: Klare Struktur

Struktur schafft Orientierung. Menschen brauchen einen klaren Weg, der sie durch einen Firmenauftritt führt, ohne dass sie suchen müssen. Wenn Website, Texte und Kommunikation nicht zusammenpassen, entsteht ein Gefühl von Unordnung. Dieses Gefühl führt dazu, dass Menschen den Überblick verlieren und nicht erkennen, wie sie weitergehen sollen. Eine fehlende Struktur ist deshalb einer der häufigsten Gründe, warum ein eigentlich gutes Angebot nicht wahrgenommen wird.

Eine klare Struktur zeigt den roten Faden: **Botschaft → Angebot → Qualität → Entscheidung**. Diese Reihenfolge sorgt dafür, dass Menschen verstehen, worum es geht, was angeboten wird, warum die Arbeit wertvoll ist und wie sie den nächsten Schritt machen können. Eine gute Struktur ist ruhig, nachvollziehbar und frei von Ablenkungen. Sie verbindet alle Elemente des Firmenauftritts so miteinander, dass ein stimmiges Gesamtbild entsteht.

Die folgenden Diagnosefragen zeigen, ob Ihre Struktur klar genug ist:

- Passt Ihre Website zu Ihrer Botschaft, sodass beide dieselbe Richtung vorgeben?
- Führen Ihre Texte klar von A nach B, ohne Sprünge oder Parallelthemen?
- Erkennen Menschen sofort, wo sie klicken sollen und welcher Schritt als Nächstes sinnvoll ist?

Bereich 4: Sichtbare Qualität

Qualität wird online nicht automatisch sichtbar. Menschen können die Stärke einer Arbeit nur erkennen, wenn sie gezeigt wird – ruhig, nachvollziehbar und ohne Übertreibung. Viele Unternehmen verlassen sich darauf, dass ihre Leistung für sich spricht, doch online fehlt der persönliche Kontakt, der Qualität spürbar macht. Deshalb muss Qualität sichtbar gemacht werden, damit Menschen verstehen, warum die Arbeit wertvoll ist und weshalb man sich für das Unternehmen entscheiden sollte.

Sichtbare Qualität entsteht durch klare Beispiele, nachvollziehbare Ergebnisse und verständliche Sprache. Menschen brauchen konkrete Hinweise darauf, was eine Arbeit stark macht und wie sich diese Stärke zeigt. Beispiele aus der Praxis mit konkreten Zahlen, klare Vorher-Nachher-Darstellungen oder nachvollziehbare Schritte helfen dabei, Qualität greifbar zu machen. Auch Google und KI können Qualität nur erkennen, wenn sie eindeutig beschrieben wird und in einer klaren Struktur erscheint.

Die folgenden Diagnosefragen zeigen, ob Ihre Qualität sichtbar genug ist:

- Zeigen Sie konkret, was Ihre Arbeit stark macht, sodass Menschen es nachvollziehen können?

- Erkennen Menschen Ihren Wert ohne zusätzliche Erklärung oder persönliche Erläuterung?
- Versteht auch KI Ihre Inhalte eindeutig, sodass sie richtig eingeordnet und ausgespielt werden können?

Bereich 5: Klare Prioritäten

Viele Unternehmer tun zu viel – aber nicht das Richtige. Aktivität ersetzt keine Klarheit, und ein voller Kalender bedeutet nicht, dass die entscheidenden Schritte getan werden. Kundengewinnung funktioniert nur, wenn die wichtigsten Elemente zuerst gestärkt werden. Ohne klare Prioritäten entsteht ein Gefühl von Dauerbeschäftigung, das viel Energie bindet, aber wenig Wirkung erzeugt. Klarheit entsteht nicht durch mehr Aufgaben, sondern durch die richtige Reihenfolge.

Klare Prioritäten zeigen, was zuerst getan werden muss, damit Kundengewinnung funktioniert. Sie ordnen die Schritte so, dass Botschaft, Angebot, Struktur, Qualität und Entscheidung in einer nachvollziehbaren Linie stehen. Diese Ordnung verhindert, dass Menschen an Nebenthemen arbeiten, während die entscheidenden Elemente unklar bleiben. Prioritäten schaffen Ruhe, weil sie Orientierung geben und zeigen, welche Schritte Wirkung erzeugen und welche nicht.

Die folgenden Diagnosefragen zeigen, ob Ihre Prioritäten klar genug sind:

- Wissen Sie, was der wichtigste nächste Schritt ist, der Klarheit erzeugt?
- Haben Sie eine nachvollziehbare Reihenfolge für Ihre Kommunikation, die Menschen sicher führt?
- Vermeiden Sie Aktivitäten, die keine Wirkung haben und Ihre Zeit binden, ohne Ihre Kundengewinnung zu unterstützen?

Auswertung des Klarheits-Checks

Wenn Sie in einem Bereich unsicher waren, liegt dort Ihre Basis-Lücke. Eine einzige Lücke reicht aus, um Kundengewinnung zu blockieren, weil Menschen Orientierung brauchen, bevor sie eine Entscheidung treffen. Jede Unsicherheit in Botschaft, Angebot, Struktur, Qualität oder Prioritäten führt dazu, dass Menschen nicht weitergehen. Diese Auswertung zeigt deshalb nicht nur, wo Klarheit fehlt, sondern auch, warum genau dort die größte Wirkung entsteht, wenn Sie nachschärfen.

Markieren Sie die Bereiche, in denen Sie Klarheit brauchen. Diese Markierungen zeigen Ihnen Ihre nächsten Schritte und machen sichtbar, welche Elemente Ihres Firmenauftritts zuerst

gestärkt werden sollten. **Wenn mehrere Bereiche unklar sind, beginnen Sie mit dem Bereich, der den größten Einfluss auf die Entscheidung eines Menschen hat.** Die Reihenfolge ergibt sich aus Ihren Markierungen und bildet eine klare Linie für die nächsten Schritte.

Sie können die Auswertung allein nutzen oder als Grundlage für eine professionelle Klärung. Viele Unternehmer erkennen durch diesen Check zum ersten Mal, wo die eigentliche Ursache ihrer Kommunikationsprobleme liegt. Wenn Sie die Auswertung weiter vertiefen möchten, können Sie die markierten Bereiche Schritt für Schritt bearbeiten oder sich begleiten lassen, um schneller zu einer klaren und eindeutigen Kommunikation zu gelangen.

Ihr nächster Schritt

Klarheit entsteht nicht durch mehr Aktivität, sondern durch Ordnung. Wenn Sie die fünf Elemente Ihres Firmenauftritts stärken, entsteht ein ruhiges und eindeutiges Bild, das Menschen sicher führt. Dieser Klarheits-Check zeigt, an welcher Stelle die Basis-Lücke liegt und welche Bereiche zuerst Aufmerksamkeit brauchen. Der nächste Schritt besteht darin, die markierten Bereiche gezielt zu bearbeiten, damit Botschaft, Angebot, Struktur, Qualität und Prioritäten wieder zusammenpassen.

Viele Unternehmer bewältigen diese Klärung nicht allein, weil sie zu nah an ihrem eigenen Unternehmen sind. Die eigene Arbeit ist vertraut, doch genau diese Vertrautheit erschwert den Blick von außen. Ein externer Blick bringt Ruhe, weil er zeigt, was Menschen tatsächlich wahrnehmen und welche Elemente gestärkt werden müssen, damit Kundengewinnung wieder möglich wird. Dieser Schritt ist oft entscheidend, weil er Orientierung schafft und die Reihenfolge der nächsten Maßnahmen klärt.

Eine professionelle Begleitung führt Sie gelassen durch die fünf Elemente und stellt mit Ihnen die Klarheit her, die Kundengewinnung beflügelt. Sie begleitet Sie durch alle Elemente, die eine gewinnbringende Kundengewinnung ermöglichen, und zeigt Ihnen, wie Ihr Firmenauftritt so klar wird, dass Menschen, Google und KI sofort erkennen, wer Sie sind und weshalb Ihre Arbeit wertvoll ist.

Schlusswort – Ihr klarer Firmenauftritt

Klarheit ist die Grundlage dafür, dass Menschen, Google und KI erkennen, wer Sie sind, was Sie leisten und weshalb Ihre Arbeit wertvoll ist. Ein klarer Firmenauftritt schafft Ruhe, weil er zeigt, dass ein Unternehmen seine Arbeit nachvollziehbar erklären kann. Diese Ruhe ist es, die Vertrauen entstehen lässt – nicht Lautstärke, nicht Aktivität, sondern Verständlichkeit. Wenn Menschen verstehen, was Sie tun und warum Ihre Arbeit relevant ist, entsteht die Grundlage für Entscheidungen.

Dieser Klarheits-Check ist ein erster Schritt auf dem Weg zu einem Firmenauftritt, der eindeutig verstanden wird. Er zeigt, an welchen Stellen Unsicherheit entsteht und welche Elemente gestärkt werden sollten, damit Kundengewinnung wieder möglich wird. Viele Unternehmer erkennen durch diesen Check zum ersten Mal, wo die eigentliche Ursache ihrer Kommunikationsprobleme liegt. Diese Erkenntnis öffnet den Blick auf die nächsten Schritte und schafft Orientierung für eine klare, ruhige und wirksame Kommunikation.

Kundengewinnung gelingt nur, wenn Menschen sofort erkennen, was ein Unternehmen anbietet und weshalb die Arbeit für sie relevant ist. Viele Unternehmer spüren, dass ihre Qualität hoch ist, aber online nicht sichtbar wird. Diese Diskrepanz entsteht nicht durch mangelnde Leistung, sondern durch fehlende Klarheit. Wenn Botschaft, Angebot, Struktur, Qualität und Prioritäten eindeutig sind, entsteht ein Firmenauftritt, der Entscheidungen erleichtert und Kundengewinnung wieder möglich macht.

Wenn Sie spüren, dass Ihre Qualität online nicht klar erkannt wird, obwohl Sie hervorragende Arbeit leisten, oder wenn Sie merken, dass Ihr digitaler Auftritt nicht zeigt, wer Sie wirklich sind, begleite ich Sie gerne. In meinem Mentorship-Programm gestalten wir Ihren Firmenauftritt so klar, professionell und verständlich, dass Menschen, Google und KI sofort erkennen, wer Sie sind und warum Kunden genau Sie wählen. Wir arbeiten Schritt für Schritt an Botschaft, Angebot, Struktur, Qualität und Entscheidungsführung – ruhig, klar und ohne Druck. Das Programm führt Sie durch alle Elemente, die Kundengewinnung möglich machen, und zeigt Ihnen, wie Ihre Qualität sichtbar wird, ohne dass Sie sie erklären müssen.

Ich freue mich, dass wir den ersten Schritt zu einem klaren Firmenauftritt gemeinsam gegangen sind. Einem Firmenauftritt, der zeigt, was Ihre Arbeit stark macht – verständlich, wirksam und eindeutig. Wenn Sie diesen Weg weitergehen möchten, begleite ich Sie gerne.

Wenn Sie Fragen zu Ihrem Klarheits-Check haben, freue ich mich auf den Austausch mit Ihnen.

Alles Gute für Sie –
Regina Hattenberger

www.reginahattenberger.com

Mail an info@reginahattenberger.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/regina-hattenberger>

Impressum

Autorin: Mag. Regina Hattenberger

Copyright © 2026 Regina Hattenberger. Alle Rechte vorbehalten.

Verlag: Selbstverlag

Erstveröffentlichung: September 2026

Ort: 4531 Kematen, Oberösterreich, Österreich

Dieses Werk einschließlich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung, Verbreitung oder sonstige Nutzung außerhalb der gesetzlich zulässigen Grenzen bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Autorin.

Zur besseren Lesbarkeit wurde in diesem Buch die männliche Form verwendet. Selbstverständlich sind immer alle Geschlechter gleichermaßen angesprochen.

Google, Facebook, Meta, LinkedIn und alle weiteren genannten Marken sind eingetragene Warenzeichen. Dieses Buch steht in keinerlei Verbindung zu den genannten Marken und wurde unabhängig erstellt.

Kontakt: info@reginahattenberger.com

Website: www.reginahattenberger.com