

Gratis-Guide für angehende Gesundheits- & Beauty-Profis

Die ersten 7 Schritte, mit denen dich Kunden ab Tag 1 finden

Für Massage, Kosmetik, Fußpflege, Physio & Co., die selbstständig durchstarten – ohne teure Werbung, ohne Technik-Stress.

Lesezeit 5 Minuten. Umsetzbar an einem Nachmittag.

Daniel Wimmer – Websites, die Kunden bringen

Kurz vorweg: Du hast gelernt, Menschen zu helfen. Leider bringt dir das nichts, wenn niemand weiß, dass es dich gibt. Die gute Nachricht: Online gefunden zu werden ist kein Hexenwerk. Du brauchst kein Marketing-Studium und kein großes Budget – nur die richtige Reihenfolge. Genau die kriegst du hier.

IN 7 SCHRITTEN SICHTBAR

1

Google-Profil zuerst – noch vor der Website

Dein kostenloses Google-Unternehmensprofil ist das, was Leute sehen, wenn sie „Physio + deine Stadt“ suchen – mit Karte, Öffnungszeiten und Anrufen-Button. Für viele bist *das* dein erster Eindruck, nicht die Website.

Heute machen: Profil anlegen, Kategorie wählen, Öffnungszeiten, Telefonnummer und 3–4 echte Fotos rein. Vollständig ausgefüllt schlägt halbherzig – immer.

2

Eine Website, die Vertrauen schafft (nicht beeindruckt)

Du arbeitest am Körper von Menschen. Da zählt Vertrauen mehr als schicke Animationen. Drauf gehört: Was du machst, für wen, ein echtes Foto von dir, deine Lage – und wie man dich erreicht. Mehr braucht's am Anfang nicht.

Faustregel: Lieber eine klare Seite als fünf halbe. Und bitte ein echtes Foto, kein Stockbild mit lachenden Models.

3

Denk zuerst ans Handy

Die meisten suchen dich unterwegs am Smartphone – auf dem Sofa, in der Pause, im Wartezimmer der Konkurrenz. Wenn deine Seite am Handy langsam lädt oder man zoomen muss, sind sie weg.

Test: Ruf deine Seite am eigenen Handy auf. Lädt sie schnell? Lesbar ohne Zoomen? Mit einem Tipp anrufbar? Wenn nein – das zuerst fixen.

4

Mach die Kontaktaufnahme lächerlich einfach

Jeder zusätzliche Klick kostet dich Anfragen, und Telefon-Hemmung ist real. Gib den Leuten die Wahl: WhatsApp-Button, Klick-zum-Anrufen, oder am besten Online-Terminbuchung rund um die Uhr.

Tipp: Eine 24/7-Terminbuchung holt dir genau die Kunden, die abends um 22 Uhr buchen wollen und sich nicht ans Telefon trauen.

5

Sammele Bewertungen ab dem allerersten Kunden

Google-Bewertungen sind Gold: Sie schaffen Vertrauen *und* bringen dich in der Suche nach oben. Der häufigste Fehler? Damit warten, bis man „etabliert“ ist. Falsch – ab Kunde Nummer eins.

So geht's leicht: Direkt nach einer guten Behandlung freundlich fragen und einen QR-Code oder Link hinhalten, der direkt zur Bewertung führt. Im richtigen Moment sagt fast jeder Ja.

6

Werde dort gefunden, wo du arbeitest

Du willst bei „Massage + deine Stadt“ oben stehen. Die drei größten Hebel: ein vollständiges Google-Profil, überall *exakt* dieselbe Schreibweise von Name, Adresse und Telefon – und Bewertungen (siehe Schritt 5).

Häufiger Patzer: „Praxis Müller“ auf der Website, „Müller Physio“ auf Facebook, andere Nummer im Branchenbuch. Google wird unsicher und stuft dich zurück. Einheitlich halten.

7

Bleib dran – deine Website ist nie „fertig“

Eine Website ist kein Plakat, das man einmal aufhängt. Google mag Aktualität, deine Kunden auch. Neue Fotos, frische Bewertungen, aktuelle Infos – das hält dich oben.

Realistisch: 15 Minuten im Monat reichen, wenn du dranbleibst.

Und jetzt?

Schritt 1, 3 und 5 kannst du heute selbst angehen – leg los. Bei 2 und 6 wird's erfahrungsgemäß fummelig, und genau da verlieren die meisten Wochen.

Wenn du willst, dass das jemand übernimmt, der Websites *genau* für selbstständige Gesundheits- & Beauty-Profis in Oberösterreich baut – ich bin Daniel. Lass uns 15 Minuten reden. Unverbindlich, kein Verkaufsgequatsche.

WhatsApp: +43 677 61674656

Und falls dir das Ergebnis nicht gefällt: 30 Tage Geld zurück.