Online-Start für Gründer: die Checkliste

Was du in den ersten 30 Tagen online wirklich brauchst. Alles davon kannst du selbst machen. Gewerbe, Steuer und Versicherung klärst du mit IHK oder HWK, Finanzamt und Steuerberater.

WOCHE 1: GEFUNDEN WERDEN

Google-Unternehmensprofil

- [ ] Profil anlegen und früh bestätigen. Das kann bei Google ein paar Tage dauern.
- [ ] Passende Hauptkategorie wählen, Leistungen und Öffnungszeiten eintragen.
- [ ] Du arbeitest bei Kunden vor Ort? Einzugsgebiet angeben, die Privatadresse kannst du ausblenden.

Domain und E-Mail

- [ ] Ist dein Name frei? Markenrecherche beim DPMA bitte prüfen lassen.
- [ ] Kurze Domain sichern, die man am Telefon gut buchstabieren kann.
- [ ] E-Mail-Adresse mit eigener Domain einrichten: name@deinefirma.de.

WOCHE 2: GUT AUSSEHEN

Gute Fotos

- [ ] Ein gutes Porträt von dir, das du überall verwendest.
- [ ] Fotos von deiner Arbeit, deinem Laden oder deinen Produkten.
- [ ] Keine Stockbilder. Kunden wollen sehen, wer da kommt.

Visitenkarte

- [ ] Name, was du machst, Telefon, E-Mail und Website.
- [ ] Erst eine kleine Auflage drucken. Am Anfang ändert sich noch viel.
- [ ] Immer ein paar dabeihaben, auch auf Messen und beim Stammtisch.

WOCHE 3: ERREICHBAR SEIN

Website

- [ ] Auf dem Handy sofort klar: was du machst, wo du arbeitest, wie man dich erreicht.
- [ ] Telefonnummer zum Antippen, dazu Kontaktformular oder E-Mail-Adresse.
- [ ] Eine gute Seite reicht für den Start. Ausbauen kannst du später.
- [ ] Impressum und Datenschutz: bitte über einen Generator oder Anwalt prüfen lassen.

WOCHE 4: VERTRAUEN SAMMELN

Ein Social-Media-Profil

- [ ] Einen Kanal wählen, den deine Kunden wirklich nutzen.
- [ ] Gleicher Name, gleiches Profilbild, Link zur Website.
- [ ] Lieber selten und echt als täglich und beliebig.

Bewertungen sammeln

- [ ] Zufriedene Kunden direkt nach dem Auftrag fragen.
- [ ] Bewertungslink aus dem Google-Profil per Mail oder WhatsApp schicken.
- [ ] Auf jede Bewertung antworten. Gekaufte oder erfundene Bewertungen: Finger weg.

Was warten kann

Das ist alles nicht verkehrt. Aber es bringt dir in den ersten 30 Tagen noch keinen Kunden.

- **Großes Corporate Design:** Für den Start reicht dein Name in einer guten Schrift.
- **Mehrere Social-Media-Kanäle:** Einer, den du wirklich pflegst, ist mehr wert als fünf leere.
- **Briefpapier und Flyer auf Vorrat:** Drucke nur, was du gerade wirklich brauchst.
- **Imagefilm:** Lohnt sich, wenn dein Angebot steht und du schon erste Kunden hast.
- **Werbeanzeigen:** Erst schalten, wenn Website und Google-Profil stehen.
- **Website mit vielen Unterseiten:** Wächst mit, wenn du mehr zu zeigen hast.

Womit du rechnen solltest

Grobe Einordnung. Beträge stehen hier bewusst nicht, weil sie je nach Anbieter und Umfang stark schwanken.

WAS	KOSTENART	GUT ZU WISSEN
Google-Unternehmensprofil	Kostenlos	Kostet nur deine Zeit.
Domain und E-Mail	Laufend, eher klein	Wird meist monatlich oder jährlich beim Anbieter abgerechnet.
Website selbst bauen	Laufend, dazu deine Zeit	Baukästen kosten ein Abo. Rechne deine eigenen Stunden mit ein.
Website machen lassen	Einmalig	Je nach Umfang sehr unterschiedlich. Frag nach einem Festpreis und danach, was laufend dazukommt.
Fotos vom Profi	Einmalig	Richtet sich nach Dauer und Anzahl der Bilder. Frag vorher, wofür du sie nutzen darfst.
Visitenkarten	Einmalig	Gestaltung und Druck getrennt betrachten. Eine kleine Auflage hält den Druck günstig.
Social-Media-Profil, Bewertungen	Kostenlos	Kostet nur deine Zeit.

Keine Rechts- oder Steuerberatung. Steuerfragen bitte mit deinem Steuerberater klären. Stand: November 2026.

Lieber alles aus einer Hand?

Wenn du dich um deine ersten Kunden kümmern willst statt um Technik und Texte: Im Gründer-Paket mache ich dir Website, Wortmarke, Visitenkarten-Design und Google-Profil, auf Wunsch mit Fotos. Zum Festpreis, in rund 14 Tagen online. Das Erstgespräch ist kostenlos.

steger-visuals.de/gruender-paket-wuerzburg.html

Samuel Steger · +49 1522 7781681 · hallo@samuelsteger.de