

Markus & Martin Siuda

DIGITAL SUCCESS

CHECKLIST

Die Checklist zur CORVIS Digital Success Formel, mit der du dein Business auf das nächste Level bringst.



CORVIS

DIGITAL SUCCESS

CHECKLIST

VALUE

IRRESISTIBLE OFFER

- Mein Angebot ist aus einem Zielgruppen-Need abgeleitet
- Meine Zielgruppe ist groß genug, um langfristig skalieren zu können
- Ich habe die Angebote meiner Mitbewerber analysiert und mein Angebot auf dieser Basis optimiert
- Ich habe mehrere Varianten meines Angebots gegeneinander getestet und einen Winner gefunden
- Mein Angebot ist auch bei großen Bestellvolumina noch skalierbar, oder profitabel durch Verknappung

FOKUS & EXCELLENCE

- Ich habe meine Kernleistung definiert und lasse mich nicht von vermeintlichen Marktchancen ablenken
- Ich habe einen konkreten Plan, wann ich welche(s) Produkt/Dienstleistung launchen möchte
- Ich optimiere meine bestehende Leistung perfekt, bevor ich neue Produkte oder Services vermarkte
- Ich orientiere mich an meinen Kunden und nicht an meinen Mitbewerbern
- Ich habe Filtersysteme entwickelt, um echte Chancen von Ablenkungen unterscheiden zu können

DEDICATION & MINDSET

- Ich habe privat und beruflich mein WHY definiert
- Ich habe konkrete Unternehmensziele ausgearbeitet (10 Jahre, 5 Jahre, 3 Jahre, 1 Jahr)
- Ich bin mir bewusst, ob ich langsam organisch wachsen oder regelrecht skalieren möchte
- Ich meide Menschen, die nicht an meinen Erfolg glauben und umgebe mich mit erfolgreichen Unternehmern
- Ich plane meine Jahre, Quartale, Monate und Wochen auf Basis meiner Ziele
- Ich erkläre mich ausdrücklich dazu bereit auch Talfahrten in Kauf zu nehmen und daraus zu wachsen

DIGITAL SUCCESS

CHECKLIST

CUSTOMER LIFETIME VALUE

- Meine Customer Journey endet nicht mit einem Kauf
- Ich weiß, wie viel Umsatz mir ein Kunde über die Dauer unserer Geschäftsbeziehung durchschnittlich bringt
- Ich beschäftige mich laufend damit, diesen Wert zu erhöhen (Cross-, Up-, Downselling etc.)
- Ich plane mein Marketing auf maximale Skalierung statt reinem Neukunden ROAS
- Ich habe verstanden, dass Retention Marketing mein größter Hebel im Wachstum ist

POSITIONIERUNG & RELEVANZ

- Ich bin nach außen hin klar positioniert und Menschen wissen genau, was ich anbiete
- Meine Leistung ist auch relevant für die definierte Zielgruppe
- Ich kenne die Probleme meiner Zielgruppe und beobachte laufend Veränderungen
- Mein Geschäftsmodell löst ein sehr spezifisches Problem einer großen Zielgruppe
- Ich weiß, wie meine Positionierung im Wettbewerbsumfeld ausgerichtet ist und wer meine Mitbewerber sind

DESIGN

- Mein Design leitet sich aus meiner Zielgruppe, Positionierung und entsprechender Marktrecherche ab
- Mein Produktnutzen ist innerhalb weniger Sekunden klar erkennbar
- Mein Design ist auch in der digitalen Welt in der Lage, sich aus der Masse abzuheben
- Ich habe berücksichtigt, dass selbst kleine Abweichungen im Design das gesamte Branding schwächen
- Mein Design ist klar, funktioniert in allen Formaten und basiert nicht auf kurzfristigen Trends

DIGITAL SUCCESS

CHECKLIST

CONTENT

- Ich produziere Content, der einen Nutzen für meine Zielgruppe stiftet
- Mein Content spricht möglichst viele Sinne und Emotionen meiner Zielgruppe an
- Ich schaffe es in wenigen Sekunden Aufmerksamkeit auf mich zu ziehen
- Ich bin in jenen Kanälen vertreten, wo sich meine Zielgruppe vermehrt aufhält
- Ich nutze für meinen Content ein durchgängiges und gut erkennbares Branding
- Ich habe mich mit Full Funnel Marketing auseinandergesetzt und weiß, wie man Botschaften ausarbeitet
- Ich habe mich mit den Prinzipien guter Ad Creatives vertraut gemacht und nutze diese

STORYTELLING

- Ich nutze meine verfügbaren Kanäle, um meine Geschichte zu erzählen
- Ich habe ein oder mehrere Brand Movies, die mich und mein Unternehmen interessant präsentieren
- Ich nutze Prozesse, um Stories rund um mein Unternehmen aktiv zu erkennen
- Ich mache auch gemeinsame Erfolge oder Geschichten mit meinen Kunden sichtbar
- Ich kann mein Unternehmen oder Produkt in 3 Sätzen spannend und verständlich pitchten

TRUST

- Ich mache alle Dinge sichtbar, die nachweislich die Qualität meiner Leistung bestärken
- Ich hole laufend Kundentestimonials ein
- Ich habe Trust-Siegel im Einsatz und versuche laufend neue Zertifizierungen zu erhalten
- Ich fördere aktiv meine Bewertungen und nutze Tools, um diese zu bündeln (wie zB. Trustpilot)
- Meine Testimonials besitze ich in Wort, Bild und Ton

DIGITAL SUCCESS

CHECKLIST

EARNED MEDIA

- Ich arbeite aktiv daran organische Reichweite aufzubauen
- Man findet mich auch ohne Suchanzeigen auf Google
- Ich oder mein Unternehmen sind laufenden in Medien vertreten

SHARED MEDIA

- Ich produziere Inhalte, die laufend von meiner Zielgruppe geteilt werden
- Ich bin dort sichtbar, wo meine Zielgruppe ihren Suchprozess startet
- Ich habe Markenbotschafter und Partner, die meine Reichweite vergrößern

OWNED MEDIA

- Ich betreibe eine eigene Community oder wiederkehrende Formate
- Ich binde meine Zielgruppe mit qualitativen Inhalten
- Ich habe einen Podcast, Blog, Forum, Videokurs oder vergleichbare Angebote
- Ich sammle laufend neue Zielgruppen Kontakte (Email, Telefon, Adressen,..)

PAID MEDIA

- Ich schalte aktiv Performance Kampagnen über mehrere Kanäle
- Ich achte darauf auch mein Branding mit bezahlter Reichweite zu stärken
- Ich bewerbe regelmäßig meinen Content, um neue Interessenten aufzubauen
- Ich erweitere meinen Media Mix auch um klassische Kampagnen wie Print, Publishing oder Out of Home

DIGITAL SUCCESS

CHECKLIST

PERFORMANCE CULTURE

- Ich ermutige mein Team datengetriebene Entscheidungen zu treffen und Sorge für die nötige Infrastruktur
- Ich recherchiere und teste laufend neue Marketing- und Vertriebsprozesse und optimiere diese für mein Unternehmen
- Ich habe ein gutes Employer Branding und einen Funnel, der mir laufend A-Player im Hiring bringt
- Mein operatives Business habe ich in allen Geschäftsbereichen mit laufend optimierten Prozessen immer unter Kontrolle
- Ich habe ein gut eingespieltes Customer Support Team und bekomme laufend Updates zu Kundenfeedbacks

MENTOREN & EXPERTEN

- Ich habe Mentoren für die Bereiche Finance, People, Excecution, Marketing, Vertrieb und Strategie
- Meine persönlichen Mentoren helfen mir, meinen Fokus zu halten und mich auch in Tiefs zu motivieren
- Ich stelle auch meinem Team im Wachstum gute Mentoren und Experten zur Seite
- Ich habe aufgehört alle Learnings selbst machen zu wollen und nehme bewusst Abkürzungen
- Ich erkenne Schwächen und Engpässe in meinem Unternehmen und löse diese rechtzeitig mit Experten

DATA EXCELLENCE

- Ich analysiere laufend Daten in allen Kernbereichen meines Geschäftsmodells
- Ich bin in der Lage meinen Kampagnenerfolg über alle Medien hinweg zu messen
- Ich nutze für alle wichtigen Bereiche eine Testing Infrastruktur und dokumentiere alle Ergebnisse
- Ich habe ein Management Dashboard für meine wichtigsten Geschäftsbereiche, insbesondere Finance, Marketing und Sales

Wir wünschen dir viel Erfolg bei der Skalierung!

Markus & Martin Siuda

