

# Wie baut man ein kleines Online-Geschäft auf?



Designed by

**BOWWE**

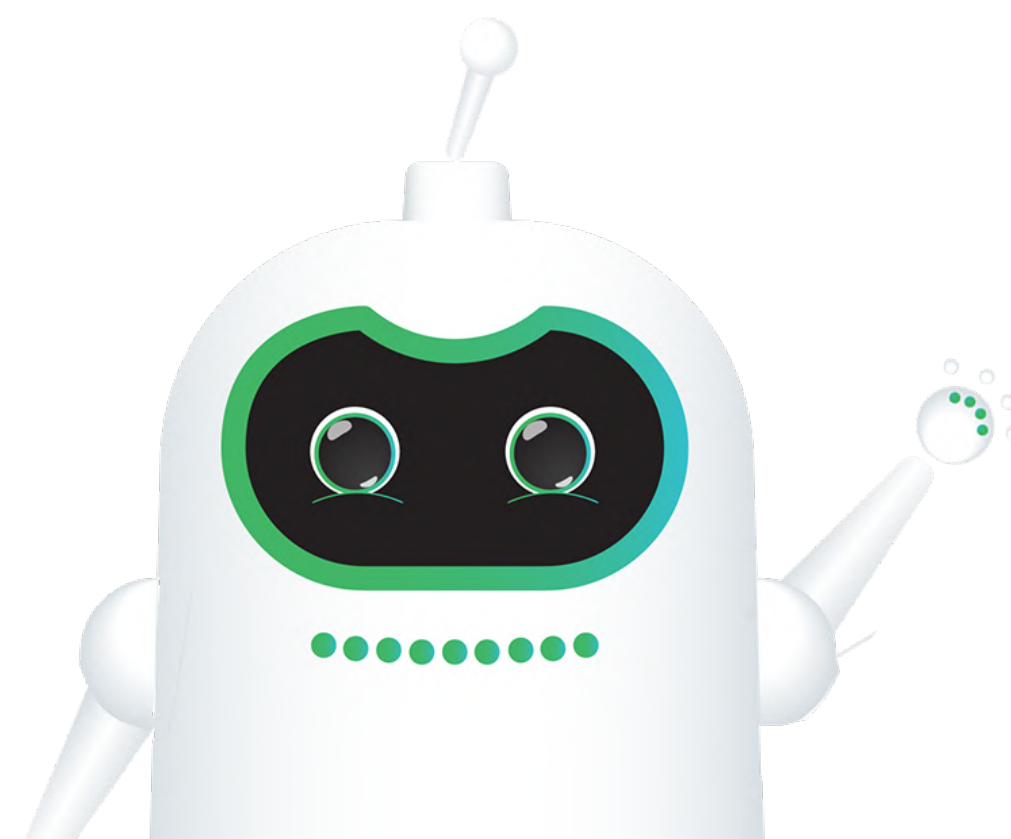
# Warum dieser Leitfaden für Sie ist...

Wie man ein kleines Unternehmen online aufbaut – ist eine häufige Frage unter Kleinunternehmern, auf die sie nicht immer leicht eine Antwort finden. Viele verstricken sich in verschiedene Wege, um eine kleine Online-Marke aufzubauen, die oft ineffektiv sind.

In diesem Material finden Sie die bewährtesten und effektivsten Entwicklungsstrategien ein kleines Online-Geschäft. Was werden Sie über jede Strategie lernen?

- 1.) Grundlegende (aber entscheidende) Statistiken.
- 2.) Es ist der wichtigste Vorteil für Ihr Unternehmen.
- 3.) Klare Anleitung, wie Sie mit jedem von ihnen beginnen können.

Dieses Dokument wurde auf der Grundlage jahrelanger Zusammenarbeit mit kleinen Unternehmen und der Durchführung von Werbeaktivitäten auf verschiedenen Marketingkanälen erstellt. Wenn in diesem Material Informationen fehlen oder Sie mehr wissen möchten, gehen Sie zum <https://bowwe.com/en/blog> oder kontaktieren Sie uns (<https://bowwe.com/de/kontakt>)!



# 1. Machen Sie eine Webseite!

Wussten Sie, dass 92 % aller Kleinunternehmer denken, dass eine Website die effektivste Strategie für digitales Marketing ist?\* Das ist eine ganze Menge, oder? Wenn man hinzufügt, dass 64 % der kleinen Unternehmen eine Website haben, ist dies noch beeindruckender!\* Dies ist ein klares Signal dafür, dass der Besitz einer Website derzeit für alle kleinen Unternehmen von entscheidender Bedeutung ist.

## Welche Vorteile kann Ihnen eine Website bieten?

- **Verkehr** – Google führt durchschnittlich 40.000 Suchanfragen pro Sekunde durch, was 1,2 Billionen Suchanfragen weltweit pro Jahr entspricht. Einige dieser Suchanfragen beziehen sich auf kleine Unternehmen, was eine großartige Gelegenheit ist, sich in SERF (Suchmaschinenergebnissen) sichtbar zu machen.
- **Verkauf** - Durch den Verkauf über Ihre eigene Website verdienen Sie nicht nur Geld, sondern bauen auch eine engere Beziehung zu Ihren Kunden auf, wodurch es einfacher wird, sie zu treuen Kunden zu machen.
- **Basisdaten** – Wenn Sie eine Website haben, erhalten Sie Zugriff auf umfangreiche Daten über Ihre potenziellen und aktuellen Kunden. Du erfährst etwas über Geschlecht, Alter, Wohnort, Interessen und vieles mehr!

\*Quelle: <https://devrix.com/tutorial/small-business-marketing-statistics-trends/>

# Wie kann man die Website eines kleinen Unternehmens verbessern?

## 1) Zeigen Sie, was Sie auszeichnet

Gewinnen Sie Kunden, indem Sie zeigen, was Sie vom Rest der Konkurrenz unterscheidet. Die Tatsache, dass Sie ein kleines Unternehmen sind, kann sich als Ihr größter Vorteil erweisen! Zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie Zeit für sie haben ("Let's meet - always you want"), dass sie Sie jederzeit erreichen können ("Your support is open 24/7") und dass Sie auf jeden von ihnen individuell eingehen ("Unsere Produkte sind 100% auf jeden Kunden individuell angepasst").

## 2) Beweisen Sie Ihren Wert

Veröffentlichen Sie Erfahrungsberichte Ihrer Kunden auf der Website, die zeigen, dass viele Ihrem Unternehmen einfach vertraut und von Ihrem Angebot profitiert haben. Wenn Sie ein neu gegründetes Unternehmen sind und noch keine nachgewiesene Sammlung echter Meinungen haben, machen Sie sich keine Sorgen. Sie können Ihre Hochschul- oder Studienabschlusszeugnisse vorzeigen oder Ihre Demonstrationsprojekte präsentieren.

## 3) Verschaffen Sie sich einen Vorteil bei der Preisgestaltung

Die Preisliste ist einer der Orte, die im Kaufprozess eine wichtige Rolle spielen. Machen Sie es also so, dass es für den potenziellen Kunden ermutigend und profitabel ist. Sie können beispielsweise Pläne für verschiedene Zielgruppen erstellen oder einen Rabatt auf Ihren ersten Einkauf anbieten.

**Sie wissen nicht, wie man eine Website erstellt? Wir haben Sie abgedeckt!**

**Siehe unseren Leitfaden: <https://bowwe.com/de/blog/wie-erstellt-eine-website-kleines-unternehmen>**

## 2. Machen Sie einen Blog!

Ein Blog bietet großartige Möglichkeiten zur Entwicklung und Kundengewinnung. Kleine Unternehmen mit Blogs erzielen 126 % mehr Lead-Wachstum als solche ohne.\*

Erstellen Sie also einen Blog, in dem Sie wertvolles Wissen und Ratschläge zu Ihrer Branche teilen.

### Welche Vorteile kann Ihnen ein Blog bieten?

- **Platzierung in der Suchmaschine (SERP)** – Ein Blog bedeutet mehr Möglichkeiten für Ihre Inhalte, in den Suchergebnissen hoch eingestuft zu werden. Dies bedeutet mehr Traffic, der zu Ihren Kunden werden kann.
- **Wiedererkennbarkeit** – Indem Sie wertvolle Inhalte erstellen und Wissen mit Ihren Empfängern teilen, bauen Sie um Ihre Marke herum ein Image eines Experten in einer bestimmten Branche auf.
- **Kontakt** - Über einen Blog können Sie nicht nur Kontakte zu potenziellen Kunden knüpfen, sondern auch deren Kontaktdaten erhalten, indem Sie beispielsweise im Austausch gegen eine E-Mail-Adresse ein PDF zum Download anbieten.

\*Quelle: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

# Was sollte ein Small Business Blog enthalten?

## 1) Informationen über Produkte oder Dienstleistungen

Wenn Sie einige Produkte oder Dienstleistungen verkaufen, erstellen Sie Materialien, die sich darauf beziehen. Dies können Tutorials sein, die zeigen, wie ein bestimmtes Produkt verwendet wird ("So erstellen Sie eine Website mit BOWWE"), oder Ratschläge vor der Nutzung eines bestimmten Dienstes ("Welche Dokumente benötigen Sie für ein Treffen mit einem Buchhalter").

## 2) Conseils pour démarrer et gérer votre propre entreprise

Der Blog ist ideal, um Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen mit anderen zu teilen ("Wie ich mein Dropshipping-Geschäft in nur 3 Monaten gestartet habe"). Da die Gründung und Führung eines kleinen Unternehmens mit viel Verantwortung und vielen Unbekannten verbunden ist, sind die Menschen bestrebt, nach allen Materialien zu suchen, die ihre Fragen beantworten und vernünftige Lösungen aufzeigen.

## 3) Branchenbezogene Themen

Präsentieren Sie sich als Experte Ihrer Branche und sprechen Sie wesentliche Themen an. Erklären Sie wichtige Begriffe („SEO-Grundlagen – Ein Lexikon für Einsteiger“) oder Informationen zu wichtigen Ereignissen („Ab 2023 geänderte Vorschriften – worauf kleine Unternehmen achten sollten“).

Möchten Sie mehr über das Bloggen erfahren?  
Siehe unseren Blog: <https://bowwe.com/de/blog>

# 3. Werben Sie in den sozialen Medien!

Durch Aktivitäten in den sozialen Medien können Sie die Bekanntheit Ihrer Marke steigern, neue Kontakte knüpfen oder Besucher auf Ihre Website lenken. Für 78 % der Kleinunternehmer sind soziale Medien eine Quelle, um neue Kunden zu gewinnen und mit bestehenden Kunden in Kontakt zu bleiben.

## Welche Vorteile können Ihnen soziale Medien bieten?

- **Feedback** – Die Kommunikation in Social Media läuft viel schneller als beispielsweise per Mail und ist auch viel emotionaler und aktueller. Aus diesem Grund sind soziale Medien eine großartige Gelegenheit, um echtes und tiefgreifendes Feedback zu Ihrem Angebot oder Ihrer Marke im Allgemeinen zu erhalten.
- **Community** – Social Media ist einer der besten Orte, um eine vertrauenswürdige und engagierte Community aufzubauen. Sie können sie erstellen, indem Sie Ihre Inhalte hinzufügen oder thematische Gruppen erstellen.
- **Inhalte wiederverwenden** – Eines der wichtigsten Dinge, für die soziale Medien verwendet werden, ist die Wiederverwendung von Inhalten. Auf diese Weise leiten Sie Benutzer durch geänderte, aber zuvor erstellte Inhalte auf Ihre Website oder Ihren Blog.

\*Quelle: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

# Wie kann ein kleines Unternehmen in den sozialen Medien werben?

## 1) Richten Sie Konten auf Plattformen ein, auf denen sich Ihre Empfänger befinden

Das Wichtigste ist, auf den Plattformen Ihres Publikums aktiv zu sein. Für Grafikdesigner werden es beispielsweise Behance und LinkedIn-Rekrutierungsunternehmen sein. Überlegen Sie bei der Auswahl der Plattform, auf der Sie agieren möchten, zunächst, ob die darauf veröffentlichten Inhalte zu Ihrer Branche passen und ob Sie dort viele potenzielle Kunden finden.

## 2) Teilen Sie wertvolle Inhalte

Social Media ist einer der führenden Verbreitungskanäle für Inhalte. Nutzen Sie es, indem Sie interessante und wichtige Informationen aus dem Firmenleben oder zuvor veröffentlichte Materialien teilen, z. B. in einem Blog.

## 3) Kontakte knüpfen

Soziale Medien sind ein riesiges Netzwerk von Kontakten, die Sie nutzen können, um Ihr Geschäft auszubauen – kontaktieren Sie Personen, die auf die von Ihnen geposteten Inhalte reagiert haben. Treten Sie thematischen Gruppen bei, die sich auf Ihre Branche beziehen. Starten Sie Diskussionen mit anderen Experten. Nutzen Sie jede Gelegenheit, um nicht nur neue Kunden zu gewinnen, sondern auch interessante berufliche Kooperationen aufzubauen.

Besuchen Sie den <https://bowwe.com/de/blog> für weitere Tipps zu sozialen Medien.



## 4. E-Mail-Marketing starten

Die Durchführung von Werbeaktionen per E-Mail ist eine weit verbreitete und effektive Methode, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden zu überzeugen, z. wieder zu kaufen. E-Mails können beim Erreichen neuer Kunden bis zu 40-mal effektiver sein als einige soziale Medien.

### Welche Vorteile kann Ihnen ein E-Mail-Marketing bringen?

- **Personalisierung** – eine häufig angewandte Strategie ist es, persönliche E-Mails zu versenden, die genau den Bedürfnissen des Empfängers entsprechen. Dies erhöht die Chance, die gewünschte Conversion zu erzielen
- **Kontaktdatenbank** - Das Führen eines Newsletters ermöglicht es Ihnen, eine Kontaktdatenbank aufzubauen, die Sie jederzeit verwenden können.
- **In Kontakt bleiben** – E-Mail-Marketing hilft Ihnen, diejenigen zu betreuen, die bereits von Ihrem Angebot profitiert haben, Sie können ihnen wertvolle Inhalte senden oder über bevorstehende Aktionen informieren.

\*Quelle: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

# Was sollten Sie in den Newsletter aufnehmen?

## 1) Informationen zu Veranstaltungen

Der Newsletter ist ein perfekter Ort, um zukünftige Kunden ("Noch 24 Stunden bis zur größten Aktion des Jahres ...") oder laufende Aktionen ("-40% auf alles - verpassen Sie diese Gelegenheit nicht!") zu informieren und inaktive Kunden wiederherzustellen.

## 2) Personalisierung

Kleine Unternehmen werden mit einer individuellen und näheren Herangehensweise an den Kunden assoziiert. Zeigen wir es also mit einem personalisierten Newsletter. Eine E-Mail, die mit "Hello, David ..." beginnt, zieht die Aufmerksamkeit des Empfängers viel stärker auf sich und ermöglicht es, eine engere Beziehung zu ihm aufzubauen.

## 3) Unterstützung

E-Mails werden nicht nur verwendet, um mit Kunden in Kontakt zu bleiben, sondern auch, um sie zu unterstützen. Es lohnt sich, einige E-Mails vorzubereiten, die Tutorials zum Produkt oder grundlegende Informationen darüber enthalten. Bei Dienstleistungen können E-Mails beispielsweise eine Wegbeschreibung, eine Terminbestätigung oder eine Auflistung der erforderlichen Unterlagen enthalten.

# 5. Probieren Sie bezahlte Online-Werbung aus

Der Einsatz von Online-Werbung ermöglicht es Ihnen, die Empfänger der Werbung genau zu definieren und nur die Personen zu erreichen, die sich auch tatsächlich für Ihr Angebot interessieren könnten. Dies gibt Ihnen eine viel bessere Chance, sie zu Ihren Kunden zu machen und zu gewinnen. Wie viel? Pro 1,60 US-Dollar, die für AdWords ausgegeben werden, können durchschnittlich 3 US-Dollar Umsatz erzielt werden.\*

## Welche Vorteile bietet bezahlte Online-Werbung?

- **Festgelegter Empfängerkreis** - Internetwerbung zeichnet sich dadurch aus, dass Sie genau festlegen können, wen sie erreichen soll, was ihre Effektivität erhöht.
- **Sichtbarkeit** – Anzeigen aus bezahlten Kampagnen können praktisch überall im Web erscheinen. Sie können auf Meeting-Websites erscheinen oder sogar thematisch kompatibel zu den Werbe-Websites sein. Dadurch kann Ihre Werbung eine große Reichweite erreichen, die beispielsweise Kunden auf Ihre Website locken wird.
- **Remarketing** – Durch Remarketing (d. h. das Ausrichten von Anzeigen an Personen, die sich bereits für Ihr Angebot interessiert haben) können Sie viele potenzielle Kunden zu tatsächlichen Kunden machen.

\*Quelle: <https://www.powertraffick.com/ppc-trends-and-statistics>

# Wie verschwenden Sie Ihr Budget nicht mit einer bezahlten Werbung?

## 1) Geben Sie Ihre Zielgruppe genau an

Einer der größten Fehler von Internetkampagnen ist die schlechte Zielgruppenauswahl. Recherchieren Sie daher gründlich unter Ihren Empfängern und skizzieren Sie deren Profile, um in Ihrer Kampagne erfolgreich zu sein. Auch hier ist der Ort der Durchführung wichtig, was auch mit dem Charakter Ihres Publikums zusammenhängt.

## 2) Optimieren Sie die Kampagne richtig

Ein weiterer kritischer Aspekt der Kampagne ist die Auswahl der richtigen Keywords (z. B. Auswahl über den Google Keyword Planner). Als Reaktion darauf erscheint Ihre Anzeige in den Suchergebnissen, daher muss sie nicht nur mit Ihrer Branche, sondern auch mit dem Produkt oder der Dienstleistung selbst in Verbindung stehen. Sie können vom vagen „Berliner Barbier“ bis zum konkreten „besten SEO-Tool 2022“ reichen.

## 3) Verwenden Sie Remarketing

Beim Remarketing geht es darum, Anzeigen auf Personen auszurichten, die bereits an Ihrem Angebot interessiert sind. Dies ist eine einzigartige Aktivität, da Sie bereits ein bestimmtes Publikum haben, aber es bedeutet nicht, dass Sie es leicht anziehen werden. Ihre Anzeigen erinnern sie jedoch an Sie und ermutigen sie, auf Ihrer Website einzukaufen.

# 6. Kümmern Sie sich um SEO

SEO rangiert an zweiter Stelle (75 %) unter den am häufigsten gewählten Marketingstrategien.\* Für kleine Unternehmen ist es eine großartige (normalerweise) kostenlose Lösung, deren Wirkung lange anhalten kann. Denken Sie daran, dass SEO verschiedene Aktivitäten (Keywords, Content-Optimierung usw.) umfasst, die Sie größtenteils selbst durchführen können.

## Welche Vorteile kann Ihnen ein SEO bieten?

- **Traffic** – Eine hohe Position in den Suchergebnissen erhöht die Bekanntheit Ihrer Marke bei potenziellen Kunden und zieht Traffic auf Ihre Website oder Ihren Blog.
- **Längere Verweildauer auf der Website** – Durch die SEO-Optimierung Ihrer Inhalte erhöhen Sie die Chance, dass der Benutzer Ihre Website besser nutzt, was die Verweildauer und das Interesse an Ihrem Angebot erhöht .
- **Erhöhen Sie die organische Suche** – je höher Ihre organische Suchrate ist, desto einfacher werden Ihre potenziellen Kunden Sie finden können. Darüber hinaus ist es eine völlig kostenlose Form der Werbung.

\*Quelle: [https://cdn2.hubspot.net/hubfs/455263/marketing-mix-2019/Marketing\\_Mix\\_2019\\_Report-Final.pdf](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/455263/marketing-mix-2019/Marketing_Mix_2019_Report-Final.pdf)

# Wie können kleine Unternehmen von SEO profitieren?

## 1) Fügen Sie relevante Keywords hinzu

Durch das Einfügen von Schlüsselwörtern in die Website (und deren Inhalt) kann Ihr Unternehmen in den Suchergebnissen viel einfacher gefunden werden. Nehmen wir an, Sie haben einen Buchladen. Anschließend können Sie Ihre Inhalte für Wörter wie „Buchhandlung Wrocław“, „Buchhandlung mit Versand“, „Buchhandlung Auslandsversand“, „Buchhandlung Outlet“ usw. optimieren. Dank der Optimierung erscheinen Sie bei bestimmten Schlüsselwörtern, was die Reichweite Ihres Unternehmens erhöht.

## 2) Optimieren Sie die Seite und den Inhalt

Sie können gute SEO-Praktiken auf Ihrer Website und in ihren Inhalten auf verschiedene Weise implementieren. Basis ist das Ergänzen von Meta-Tags, Multimedia-Optimierung oder die Beschleunigung der Seitengeschwindigkeit.

## 3) Bauen Sie Backlinks auf

Beim Backlinkaufbau geht es darum, Links von externen Quellen zu erhalten, die auf Ihre Website verlinken. Nehmen wir an, Sie besitzen einen Laden für Friseurbedarf und kennen einen beliebten Blog, der Friseur-Tutorials erstellt. In einer solchen Situation können Sie den Blog-Ersteller kontaktieren und mit ihm verhandeln, einen Link zu Ihrem Geschäft in eines seiner Tutorials aufzunehmen. Auf diese Weise erhalten Sie nicht nur etwas Verkehr von diesem Blog, sondern bauen auch die „Stärke“ Ihrer Website auf.

# 7. Richten Sie Google My Business ein

5 % der Aufrufe von Google My Business führen zu einer Aktion des Kunden. Dies bedeutet eine große Quelle neuer Kunden und steigende Conversions für Ihr Unternehmen.

## Welche Vorteile kann Ihnen ein Google My Business bringen?

- **Schneller Zugriff auf die wichtigsten Informationen** - Durch die Eingabe Ihres Firmennamens in die Google-Suchmaschine erhält Ihr potenzieller Kunde sofort Informationen wie: Standort, Eröffnungsdatum, Meinungen und vieles mehr.
- **Sichtbarkeit** – mit Ihrem Unternehmen in Google My Business erscheinen Sie nicht nur in den Suchergebnissen, sondern auch auf Google Maps. Dies erhöht Ihre Chancen, ein größeres Publikum zu erreichen.
- **Posten zusätzlicher Informationen** - Über Google My Business können Sie Posts hinzufügen, in denen Sie beispielsweise über bevorstehende Aktionen informieren können. Diese Funktion gibt Ihnen die Möglichkeit, den Wert Ihres Angebots zu zeigen.

\*Quelle: <https://www.searchenginejournal.com/5-of-google-my-business-listing-views-result-in-a-customer-action/316723/>

# Wie kann ein kleines Unternehmen Google My Business nutzen?

## 1) Vollständiges Geschäftsprofil

Google My Business ist eine Sammlung wichtiger Informationen über Ihr Unternehmen. Stellen Sie daher sicher, dass Sie beim Ausfüllen Ihres Firmenprofils Informationen wie Öffnungszeiten, Standort, Website-Adresse, Fotogalerie usw. hinzufügen.

## 2) Informationen hinzufügen

Sie können auch Beiträge in Google My Business hinzufügen. Die Eindrücke des Empfängers beginnen auf der Ebene der Suchmaschine, daher ist es äußerst wichtig, dies dort zu tun. Nutzen Sie sie, um über wichtige Events („Wir laden Sie zu einem kostenlosen Kochkurs ein – Start am 20. Mai“) oder Aktionen („Aktion -20% dauert – besuchen Sie uns!“) zu informieren. Es ist eine einfache Möglichkeit, sich auf der Ebene der Suchergebnisse von der Konkurrenz abzuheben.

## 3) Sammeln Sie Feedback

Meinungen sammeln Google My Business ist einer der häufigsten Orte, an denen potenzielle Kunden Meinungen zu einem bestimmten Unternehmen einholen. Ermutigen Sie daher Ihre Kunden, dort ehrliche Meinungen zu hinterlassen und laufend auf Einträge zu reagieren. Je mehr positive Meinungen Sie erhalten, desto höher wird Ihre Positionierung in der Suchmaschine sein.

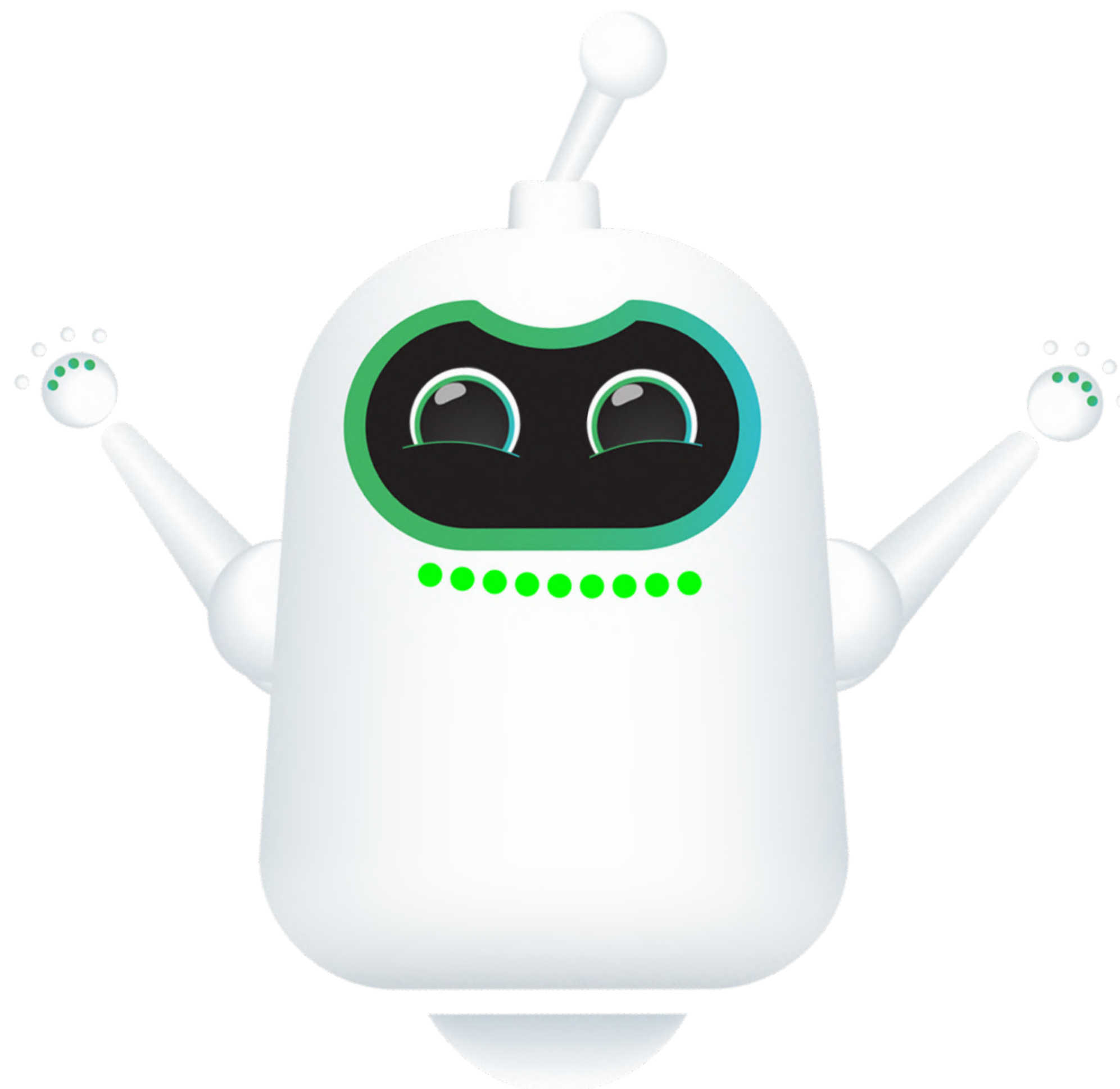


## Zusammenfassung

Das Wachstum Ihres Online-Geschäfts kann auf viele Arten erfolgen. Wenn Sie Ihr Unternehmen gerade erst gründen, lohnt es sich, zunächst die grundlegendsten Aktivitäten auszuprobieren, wie z.

Denken Sie daran, dass die Auswirkungen jeder der in diesem Artikel besprochenen Aktivitäten von der Art der jeweiligen Branche und des Unternehmens abhängen. Daher ist es am besten, wenn Sie jede dieser Lösungen testen und ihre Gewinne für Ihr kleines Unternehmen überwachen.

Weitere Tipps zur Gründung und Entwicklung eines Kleinunternehmens finden Sie auf <https://bowwe.com/de/blog>.



# BOWWE

Autor: Karol Andruszków

Co-Autoren: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Grafiken und Illustrationen:: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-2-9

## Sie haben Fragen oder möchten Ihr Wissen mit uns teilen?

Bitte wenden Sie sich per E-Mail an das

BOWWE.com-Team

[hello@bowwe.com](mailto:hello@bowwe.com)

ISBN 978-83-958707-2-9



## Über diese Liste:

### Autor:

Karol Andruszków  
CEO BOWWE

### Quelle:

[Website für kleine Unternehmen. Wie erstelle ich es?](#)  
[Was muss es enthalten?](#)

### Überprüfen Sie auch:

[Website-Ersteller. Ein vollständiges Anfänger-Tutorial](#)

[5 Geheimnisse einer erfolgreichen Website. Kennst du sie alle?](#)

[Wie kann man den Umsatz auf der Website steigern?](#)  
[12 zuverlässige Tricks](#)

[WEITERLESEN!](#)

## Über BOWWE:

BOWWE enthält alles Notwendige für jeden Webdesigner, jede Agentur oder jedes Unternehmen, um eine beeindruckende Website zu erstellen und im Web sichtbar zu werden. Mit dem intuitiven Drag-and-Drop-Ersteller können Sie Ihren Einfallsreichtum und Ihr Talent freisetzen, indem Sie immer bessere Websites erstellen. Vergessen Sie Einschränkungen. In BOWWE kann jedes Element jeder Website mit pixelgenauer Genauigkeit angepasst werden.

Eine bemerkenswerte Website, eine stark konvertierende Landing Page, ein auffälliges Portfolio oder jedes andere Online-Projekt. Mit einem beeindruckenden BOWWE Builder können alle Ihre Ideen zum Leben erweckt werden!

Steigern Sie Ihr Geschäft mit Raketen-SEO, wichtigen Integrationen, leistungsstarken Apps und datengesteuertem Support. Gestalten, implementieren, optimieren und zum Web-Herrscher werden!

### Webseite:

<https://bowwe.com/de>

### Blog:

<https://bowwe.com/de/blog>

### Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

### Instagram:

[https://www.instagram.com/bowwe\\_websitebuilder/](https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/)

## Der erste Schritt zu einer unerschütterlichen Position im Web ist Ihre Website.

Steigern Sie Ihre Fähigkeiten und gewinnen Sie echte Unabhängigkeit! Beginnen Sie jetzt mit BOWWE zu kreieren!

[EIN KONTO ERSTELLEN!](#)

**BOWWE**