

# In 4 Schritten zum richtigen Werbebudget 2026

## 1. In welcher Branche bin ich?

Werbebudget hängt von Umsatz & Branche ab.

**Tipp:** In der Leadpreis-Tabelle sehen Sie, welche Marketingbudgets in Ihrer Branche üblich sind.

→ [leadpeak.me/leadpreis-tabelle](https://leadpeak.me/leadpreis-tabelle)

## 2. Wie schnell will ich wachsen?

Mehr Wachstum = höheres Marketingbudget.  
Besprechen Sie mit Vertrieb & Umsetzung, wie viele Anfragen machbar sind.

## 3. Wie soll das Budget verteilt werden?

Kleine Budgets = wenige Kanäle.

Unter 5.000 €/Monat → Fokus auf max. 2 Kanäle (z. B. Google Ads, SEO).

## 4. Wie bewerte ich die Ergebnisse?

Definieren Sie klare KPI:  
Preis pro Lead, Anzahl der Leads,  
Conversion Rate.