



SELBST-CHECK!

FÜR FINANZDIENSTLEISTER,
VERSICHERUNGSVERMITTLER & CO.

DAMIT DU ENDLICH DIE RICHTIGEN
KUNDEN FINDEST UND AUCH WIRKLICH
MEHR UMSATZ MACHST.





EINFÜHRUNG

Nachfolgend findest Du eine Checkliste. Zu jedem Punkt findest Du eine kleine Erklärung und ein Anwendungsbeispiel. Prüfe, welche Punkte Du bereits regelmäßig umsetzt und welche Punkte Du bisher noch nicht nutzt.

Am Ende der Checkliste kannst Du Deine Punkte zusammen zählen und sehen, wie gut oder schlecht Du aufgestellt bist.

Natürlich ist nicht jede Methode auch für Dich in Deiner individuellen Situation geeignet. Daher prüfe das ganze auch nochmal für Dich.

Solltest Du Fragen haben oder bei einem dieser Punkte Unterstützung benötigen, kannst Du uns gern kontaktieren.

Wir unterstützen Finanzdienstleister, Versicherungsvermittler und Co. seit über 6 Jahren dabei, ihren Umsatz durch erprobte Strategien massiv zu steigern.



LOS GEHT'S!



Social Media

Besitzt Du ein Social Media Account auf den gängigen Plattformen, wie z. B. Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok und Co.? Hier ist es wichtig nicht nur einen Account zu haben, sondern auch aktiv zu posten.

Warum: Vertrauen, Expertise zeigen, Zielgruppe erweitern, Bekanntheit steigern

Beispiel: Geh aktiv auf Leute zu, kommentiere Beiträge oder Fragen in Gruppen oder auch bei einzelnen Personen. Nutze Storys und Reels, um mit Deiner Zielgruppe zu interagieren. Beachte, dass Deine Post, Kommentare oder sonstigen Interaktionen einen Mehrwert für Deine Zielgruppe haben sollten und Du Dich als Experte darstellen kannst.



LOS GEHT'S!



Positionierung

Wenn Du ein Problem mit Deinem Knie hast, gehst Du zu einem Spezialisten für Knie und nicht zum allgemeinen Mediziner, oder? Genau deshalb solltest Du Dich auf eine Zielgruppe spezialisieren.

Warum: Vertrauen, Expertenstatus.

Beispiel: Du bist kein Versicherungsmakler im allgemeinen, sondern speziell für Ingenieure. Also kommen alle Ingenieure zu Dir, weil Du Profi für diese Zielgruppe bist. So erhöhst Du Deinen Expertenstatus und hebst Dich von der Konkurrenz ab. Du verkleinerst zwar Deine Zielgruppe, wirst aber dennoch mehr Kunden und Umsatz machen können.



Webseite

Eine Webseite ist oftmals der erste Eindruck, den Dein zukünftiger Kunde von Dir hat. Hier solltest Du überzeugen, damit Du als richtiger Ansprechpartner für zukünftige Kunden glänzen kannst und Deine Zielgruppe Dir vertraut.

Warum: Vertrauen, Expertise zeigen, Bekanntheit steigern. Anfragen generieren.

Beispiel: Deine Webseite sollte erklären, was Du machst, warum Du der richtige Experte für Deine zukünftigen Kunden bist, wie man bei Dir Kunde werden kann, ein Kontaktformular und Bewertungen, die Vertrauen schaffen. Außerdem sollte Deine Webseite hochwertig aussehen. Ist Deine Webseite hochwertig, wird sie auch hochwertige Kunden anziehen.



Bewertungen

Gute Bewertungen schaffen Vertrauen bei anderen Menschen und stellen Dich somit wieder vertrauenswürdiger dar. Evtl. lassen sich auch schon ein paar Ergebnisse aus den Bewertungen erlesen, somit entscheiden sich zukünftige Kunden eher für Dich! Sammle aktiv Bewertungen von Deinen Kunden!



Warum: Vertrauen der Zielgruppe gewinnen, Expertenstatus verbessern, Verkaufsgespräch wird einfacher.

Beispiel: Bereite ein Skript vor, welches Du Deinen Kunden per Mail, WhatsApp & Co. senden kannst. Dort finden Deine Kunden eine genaue Anleitung, wie und wo sie Dich bewerten können. Begleite die Bewertung am Telefon, um die Kundenbindung zu stärken.



Erwähnungen

Erwähnungen auf anderen Webseiten, Portalen oder sogar Zeitschriften erweitern Deinen Einfluss und stärken erneut Deine Glaubwürdigkeit.

Warum: Vertrauen, Expertise zeigen, Bekanntheit steigern, Verkaufsgespräch wird einfacher.

Beispiel: Hier kannst Du klassisch Backlinks auf Seiten wie Gelbe-Seiten, Telefonbuch etc. erstellen oder Dich an Zeitschriften wenden und einen Artikel beauftragen, sowie andere Seiten oder Portale um ein Shoutout bitten.



YouTube

Du kannst YouTube nutzen, um nützliche Videos zu Deinem Thema und für Deine Zielgruppe zu erstellen, mit der Deine Zielgruppe bereits einen großen Mehrwert hat.

Warum: Vertrauen, Expertise zeigen, Bekanntheit steigern. Anfragen generieren.

Beispiel: Mach ein Video zu einem Thema, welches Deine Zielgruppe beschäftigt und löse das Problem in diesem Video bzw. gib ihnen mit, wie sie das Problem lösen können. Jetzt haben sie eine positive Verknüpfung mit Dir und werden aktiv auf Dich zukommen, wenn sie bei diesem Thema Hilfe benötigen.



Cold Calls und direkt Nachricht

Diese Methode ist nur für B2B geeignet. Hier kannst Du Dir die Adressen Deiner Wunschkunden organisieren und ihnen eine Broschüre schicken und sie damit in Verbindung anrufen.



Warum: Verkaufsgespräch wird einfacher, aktive Akquise, Expertise zeigen.

Beispiel: Erstelle eine Broschüre, die den Kunden von Dir und Deinem Angebot überzeugt. Versende diese in einem auffälligen Umschlag an Deine Wunschkunden. Kontaktiere Deinen Wunschkunden, nachdem Deine Broschüre bei ihm angekommen ist und überzeuge ihn zu einem Erstgespräch.



Facebook Gruppen-Strategie

Rufe eine Facebook-Gruppe ins Leben, die speziell für Deine Zielgruppe mit ihren Problemen ist, die Du lösen kannst. Deine Zielgruppe kann sich in der Gruppe zu diesen Themen austauschen und Du kannst ihnen helfen.

Warum: Vertrauen, Expertise zeigen, Bekanntheit steigern, indirekte Akquise.

Beispiel: Eröffne eine Gruppe mit dem Namen „Absicherung für Zahnärzte, darauf musst Du achten“. Hier können nur Zahnärzte beitreten, die Probleme mit ihrer Vorsorge haben. Rege Diskussionen an und hilf ihnen, die beste Absicherung zu finden.



Partner

Such Dir einen Partner, der evtl. schon mit den Kunden spricht, die Du gerne haben willst oder der schon mehr Vertrauen bei Deiner Wunschzielgruppe hat als Du. Schau wie ihr beide von einer Zusammenarbeit profitieren könnt und geht es gemeinsam an.

Warum: Vertrauen, Expertise zeigen, Bekanntheit steigern, Anfragen generieren.

Beispiel: Du kennst einen Immobilienmakler, der viele gute und teure Häuser verkauft. Du kannst ihn anbieten, exklusive Wohngebäudeversicherungen für seine Kunden zu speziellen Konditionen anzubieten. Er hat dadurch ein Alleinstellungsmerkmal und Du viele neue Kunden.



Empfehlungen

Empfehlungen sind wirklich Gold wert! Deshalb solltest Du Dir eine Empfehlungsstrategie aussuchen und aktiv Deine Kunden auf Empfehlungen ansprechen.



Warum: Verkaufsgespräch wird einfacher, aktive Akquise, Kundenstamm ausbauen.

Beispiel: Fertige ein Empfehlungsvideo oder ein Empfehlungsskript an. Hier kannst Du nochmal auf die schöne Zusammenarbeit mit Deinen Kunden hinweisen. Biete Deinen jetzigen Kunden attraktive Benefits dafür, dass sie Dich weiterempfehlen und geh aktiv auf sie zu und frage nach Empfehlungen. Zeige Deinen aktuellen Kunden ebenfalls, wie sie bei einer Weiterempfehlung vorgehen können.



Werbeanzeigen

Generiere automatisiert und ohne Zeitaufwand Wunschkunden, die an Deinem Angebot interessiert sind. So kannst Du Dich zu 100% auf das Verkaufen konzentrieren und die Akquise läuft von alleine. So kannst Du in sehr kurzer Zeit Deinen Umsatz zum Explodieren bringen.

Warum: Vertrauen, Expertise zeigen, Bekanntheit steigern, direkte Akquise, einfaches Verkaufsgespräch.

Beispiel: Du suchst Dir eine Zielgruppe, welche zu Dir und Deinem Angebot passt. Du erstellst Werbetexte und Werbebilder mit grandiosen Botschaften und spielst diese automatisiert an Deine Wunschkunden aus. Diese tragen sich selbständig für eine Beratung bei Dir ein.



ACHTUNG

Werbeanzeigen sollten nur von speziellen Agenturen und Profis erstellt werden, ansonsten besteht die Gefahr eine Menge Budget zu verbrennen und keine Umsatz bringenden Anfragen zu erhalten.

Das sind nur einige Wege, wie Du als Finanzdienstleister, Versicherungsvermittler & Co. mehr Kunden bekommen kannst. Natürlich ist die ein oder andere Strategie eher für Dich geeignet und einige weniger. Wir helfen Dir gern dabei, herauszufinden, welche Strategie Du nutzen solltest!

Die Online Marketing Agentur Harz unterstützt seit über 6 Jahren erfolgreich Finanzdienstleister, Versicherungsvermittler & Co., dabei mehr Umsatz zu erzielen durch einen automatisierten Akquise-Prozess!

Geh auf www.om-harz.de/erstgesprach und vereinbare Dir Dein kostenfreies Erstgespräch mit uns. Gemeinsam schauen wir, ob unser Prozess auch für Dich funktioniert.



AUSWERTUNG

Rechne jetzt all Deine **grünen Häkchen** zusammen und schau, wie gut Du bereits aufgestellt bist.

Wie viele **grünen Häkchen** hast Du?

11 bis 8

Sehr gut, Du bist gut aufgestellt.

7 bis 4

Da geht noch was!

3 bis 0

Da hilft nur noch beten...

Du bist mit **Deinem Ergebnis** nicht zufrieden?

Termin vereinbaren
www.om-harz.de/erstgesprach



WIE GEHT ES JETZT WEITER?

11 bis 8

Sehr gut, Du bist gut aufgestellt.

Du bist bereits ziemlich gut aufgestellt, herzlichen Glückwunsch! Du solltest mindestens 30.000 € bis 100.000 € pro Monat machen können. Sollte das nicht der Fall sein, machst Du evtl. etwas falsch. Buch Dir ein kostenfreies Erstgespräch, damit wir der Sache gemeinsam auf den Grund gehen können.

7 bis 4

Da geht noch was!

Du bist bereits ganz ok aufgestellt! Du solltest mindestens 10.000 € bis 30.000 € pro Monat machen können. Sollte das nicht der Fall sein, machst Du evtl. etwas falsch. Buch Dir ein kostenfreies Erstgespräch, damit wir der Sache gemeinsam auf den Grund gehen können.

3 bis 0

Da hilft nur noch beten...

Du wirst vermutlich weniger als 10.000 € pro Monat verdienen. Du lässt viel auf der Strecke und könntest durch geringen Zeitaufwand massiv mehr Umsatz in kurzer Zeit machen. Buch Dir bitte schnellstmöglich ein kostenfreies Beratungsgespräch.

Du bist mit **Deinem Ergebnis** nicht zufrieden?

Termin vereinbaren
www.om-harz.de/erstgesprach