Empfehlungsmarketing für Makler – Teil 2: Kundengewinnung mit System

Entdecken Sie bewährte Tipps & Tricks –
und wie Sie Empfehlungsmarketing aktiv für sich nutzen.

KRAVAG R+V CONDOR
Die R+V Versicherungsgruppe

Der Empfehlungs-Effekt

Maßnahmen für Empfehlungsmarketing.

Auf die richtige Kombination kommt es an.

Empfehlungsmarketing ist ein leistungsstarkes Werkzeug, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden langfristig zu binden. Es basiert auf Psychologie, Vertrauen und sozialer Dynamik. Die richtige Kombination aus Maßnahmen kann Ihre Reichweite vergrößern und Ihr Vertrauen bei potenziellen Kunden stärken. Setzen Sie sowohl auf analoge als auch digitale Kanäle, um Ihr Empfehlungsmarketing effektiv umzusetzen und Ihren Erfolg erheblich zu steigern.

Die Grundregeln – so wirken Empfehlungen spürbar

Vier zentrale Faktoren spielen beim Empfehlungsmarketing eine Rolle.

1. **Vertrauen:** Der Empfehlungsgeber muss vertrauenswürdig sein.
2. **Externe Kompetenz:** Der Empfehlungsgeber muss die Kompetenz haben, Ihre Qualität als Makler einzuschätzen.
3. **Status:** Der Empfehlungsgeber muss den richtigen (sozialen/fachlichen) Status haben.
4. **Social Proof:** Der Kunde möchte wissen, ob Sie bereits Kunden wie ihn beraten haben.

In unserer Speakerevent-Reihe Makler MehrWert hatten wir Torsten Jasper zu Gast – unabhängiger Finanz- und Versicherungsmakler, Podcaster und Speaker. Gemeinsam mit ihm konnten wir wertvolle Tipps für ein erfolgreiches Empfehlungsmarketing sammeln und in diesem Factsheet kompakt für Sie zusammenstellen. Reinlesen lohnt sich!

Die Empfehlung

Ausdruck von Vertrauen, Begeisterung, Überzeugung.

Empfehlungen sind mehr als nur ein Austausch von Informationen: Wenn ein Kunde bereit ist, einen Makler weiterzuempfehlen, dann zeugt dies von einer tiefen Zufriedenheit und einem positiven Gefühl. Es ist eine Geste, welche die Bindung stärkt und zeigt, dass Qualität und großartige Erlebnisse einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Nutzen Sie die Chance, solche Begeisterung aktiv zu fördern – es lohnt sich!

Das bewegt Menschen, aktiv Empfehlungen auszusprechen

1. **Emotionen:** Kunden brauchen ein gutes Gefühl. Sie empfehlen, wenn sie wirklich von Ihnen und dem angebotenen Produkt begeistert sind.
2. **Statussymbol:** „Schaut her, wen ich kenne." Empfehlungen stärken das eigene Ansehen – Kunden präsentieren sich als kluge Entscheider, wenn sie einen erstklassigen Makler weiterempfehlen.
3. **Sicherheit:** Kunden empfehlen nur, wenn sie ganz sicher und überzeugt sind, denn sie möchten keinen schlechten Tipp abgeben. Positive Erfahrungen und Bewertungen stärken das Vertrauen und machen Empfehlungen wahrscheinlicher. Bieten Sie Ihren Kunden für den Empfehlungsprozess einfache Vorlagen.
4. **Anreize:** Kunden lieben es, belohnt zu werden. Motivieren Sie Ihre Kunden, indem Sie für erfolgreiche Empfehlungen beispielsweise Rabatte oder kleine Geschenke ausloben.

Positives Kundenfeedback zahlt sich für Sie aus.

Nutzen Sie Bewertungen auf Google, ProvenExpert und Trustpilot für Ihren geschäftlichen Erfolg. Und gehen Sie sogar noch viel weiter: Setzen Sie zudem Presseartikel und Interviews über Ihre Expertise ein, verweisen Sie auf Branchen-Awards sowie Zertifikate und arbeiten Sie mit Testimonials und Videoempfehlungen!

Die Kompetenz

Der Empfehlungs-Booster:
Externe Kompetenzzuweisung.

Menschen vertrauen nicht dem, was Sie selbst über sich sagen, sondern dem, was andere über Sie sagen. Werbebotschaften eines Unternehmens erzeugen allein noch kein Vertrauen in ein Produkt oder eine Dienstleistung. Glaubwürdiger ist, was andere Käufer/Konsumenten sagen: Erfahrene Kunden beeinflussen mit einer Bewertung auf einem der einschlägigen Portale unsere Kaufentscheidung.

Bewertungsportale wie ProvenExpert und Trustpilot bieten neben Google-Bewertungen hervorragende Möglichkeiten, mit positiven Bewertungen neue Kunden zu generieren. Gewinnen Sie das Vertrauen potenzieller Neukunden und integrieren Sie Kundenbewertungen direkt auf Ihrer eigenen Website. Auf ProvenExpert können Sie Bewertungen verschiedener Internetplattformen (z.B. Google) zusammenfassen, es gibt zudem nach Branchen sortierte Umfragevorlagen. Trustpilot bietet ein Review-System, das gefälschte Bewertungen entfernt. Einladungen zur Bewertung sind bei Trustpilot ganz einfach über Ihr Dashboard abzugeben – und Sie entscheiden, welche Bewertung Sie auf Ihrer Website veröffentlichen.

Lesen Sie im „Leitfaden Empfehlungs-Effekt_Grundlagen“, wie Sie Ihr Google-Profil einrichten.

Tipp:

Bitten Sie zufriedene Kunden aktiv um eine genaue Bewertung oder Empfehlung – oft fehlt nur der letzte Impuls!

Google Kundenrezensionen

Trustpilot

ProvenExpert
It's All About Trust

Die Tools

Nutzen Sie den Empfehlungseffekt mit digitalen Tools.

Aktivieren Sie Ihre Kunden zu mehr positiven Bewertungen – mit diesen einfachen Maßnahmen:

E-Mail-Banner mit Empfehlungslinks
Direkt nach einer Beratung können Sie eine Dankes-E-Mail mit Bewertungslink senden, in der Sie höflich um eine Bewertung bitten. Integrieren Sie zusätzlich E-Mail-Banner mit direkten Links zu Bewertungsseiten oder einen einzigen Link zu Ihrer zentralen Link-Landingpage, die alle relevanten Bewertungsplattformen bündelt.

QR-Codes auf Visitenkarten/Geschäftsmaterialien
Führen Sie Kunden direkt zu Bewertungsplattformen (z.B. Google, Trustpilot oder ProvenExpert) oder zu einem Linkbaum wie Wonderlink. So gelangen sie mit einem Scan zur Bewertung.

Hier können Sie QR-Codes erstellen:

QR-Tiger QRFY

Social Media & Content-Marketing
Teilen Sie positive Erfahrungsberichte und Bewertungen Ihrer Kunden auf sozialen Medien. Dies steigert nicht nur Ihre Glaubwürdigkeit, sondern sorgt auch für eine verstärkte Sichtbarkeit Ihrer Dienstleistungen.

Tipp:
Wonderlink – DSGVO-konform & zentral

Mit Wonderlink bündeln Sie alle Links zu Ihren Bewertungplattformen an einem Ort. Dies bietet Ihren Kunden eine einfache Möglichkeit, mit nur einem Link zwischen verschiedenen Bewertungsseiten zu wählen und ihre Meinung zu hinterlassen. Platzieren Sie Ihren persönlichen Wonderlink in Ihren E-Mails, Social Media, Websites und Visitenkarten.

Hier anmelden

Expertentipp: Das Empfehlungsvideo

Setzen Sie sich und Ihre Leistungen mit Bewegtbild in Szene.

„Machen Sie es Ihren Kunden ganz einfach, Sie zu empfehlen. Mit einem Video als Tool.“
Torsten Jasper, Finanz- und Versicherungsmakler,
Podcaster und unser Speaker

Ein Empfehlungsvideo ist eine effektive Möglichkeit, neue Kunden herzlich willkommen zu heißen und ihnen Ihr Portfolio sowie die Vorteile der Zusammenarbeit aufzuzeigen. So bauen Sie eine persönliche Bindung zu Ihren neuen Kunden auf und vermitteln erste Eindrücke Ihres Maklerbüros. Zusätzlich sollten Sie Ihre Kunden dazu ermutigen, das Video mit neuen Kontakten zu teilen, um Ihre Reichweite zu erhöhen und für weitere potenzielle Kunden sichtbar zu werden. Ein solcher erster Schritt legt den Grundstein für eine langfristige und erfolgreiche Kundenbeziehung.

1. Erstellen Sie ein Video und begrüßen Sie Ihre neuen Kunden.
2. Stellen Sie Ihr Angebot, Ihre Leistungen und Ihre Vorteile vor.
3. Versenden Sie dieses Video per E-Mail an Ihre neuen Kunden bzw. Interessenten.
4. Bitten Sie Ihre Kunden, das Video mit neuen Kontakten zu teilen.

Fazit

So werden Sie als Experte wahrgenommen.

Ein starkes Empfehlungsmarketing macht Sie nicht nur bekannter, sondern positioniert Sie auch als Experten in Ihrer Branche. Doch der Erfolg hängt davon ab, wie gezielt und strategisch Sie vorgehen.

- **Kunden begeistern:** Exzellenter Service und echter Mehrwert schaffen die Basis für Weiterempfehlungen.
- **Einfachheit gewährleisten:** Machen Sie es Kunden leicht, Empfehlungen auszusprechen – mit klaren Prozessen und einfachen Tools.
- **Externe Kompetenz nutzen:** Presseartikel, Bewertungen und Social Proof stärken Ihr Ansehen.
- **Social Media einsetzen:** Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und teilen Sie Kundenstimmen gezielt.
- **Automatisierung nutzen:** Tools wie E-Mail-Automatisierung, QR-Codes und Bewertungsplattformen erleichtern den Empfehlungsprozess.

Häufige Fehler vermeiden:

- ⚠ Komplizierte Empfehlungsprozesse – wenn es umständlich ist, wird niemand Sie empfehlen.
- ⚠ Fehlende Sichtbarkeit – wer nicht als Experte wahrgenommen wird, erhält weniger Empfehlungen.
- ⚠ Keine Anreize – ohne Motivation werden viele Kunden den letzten Schritt nicht gehen.

Tipp: Jetzt umsetzen! Nutzen Sie die Strategien dieses Leitfadens, um kontinuierlich neue Kunden durch Empfehlungen zu gewinnen – effizient, nachhaltig und authentisch!

Gemeinsam
für Ihren Erfolg

makler.ruv.de/mehrwert

KRAVAG R+V CONDOR

Die R+V Versicherungsgruppe