



Luisa Griwatz



Mark Schellenberg



NewcomerForum

Digitale Kundengewinnung für Einsteiger – die besten
Tools & Strategien, um deine Zielgruppe zu erreichen

Luisa Griwatz



Versicherungsmaklerin & Geschäftsführerin G&P GmbH.

Ich unterstütze Finanzdienstleister beim Aufbau von Marken & der Gewinnung neuer Kunden durch gezielte Online-Strategien.

Mit langjähriger Erfahrung in der Finanzbranche, spezialisiert darauf die digitale Kundengewinnung für Makler einfach & effektiv zu gestalten.

Praxisnahe Tipps aus den Erfahrungen meiner eigenen Leadberatung, um erfolgreiche Kundenbeziehungen aufzubauen.



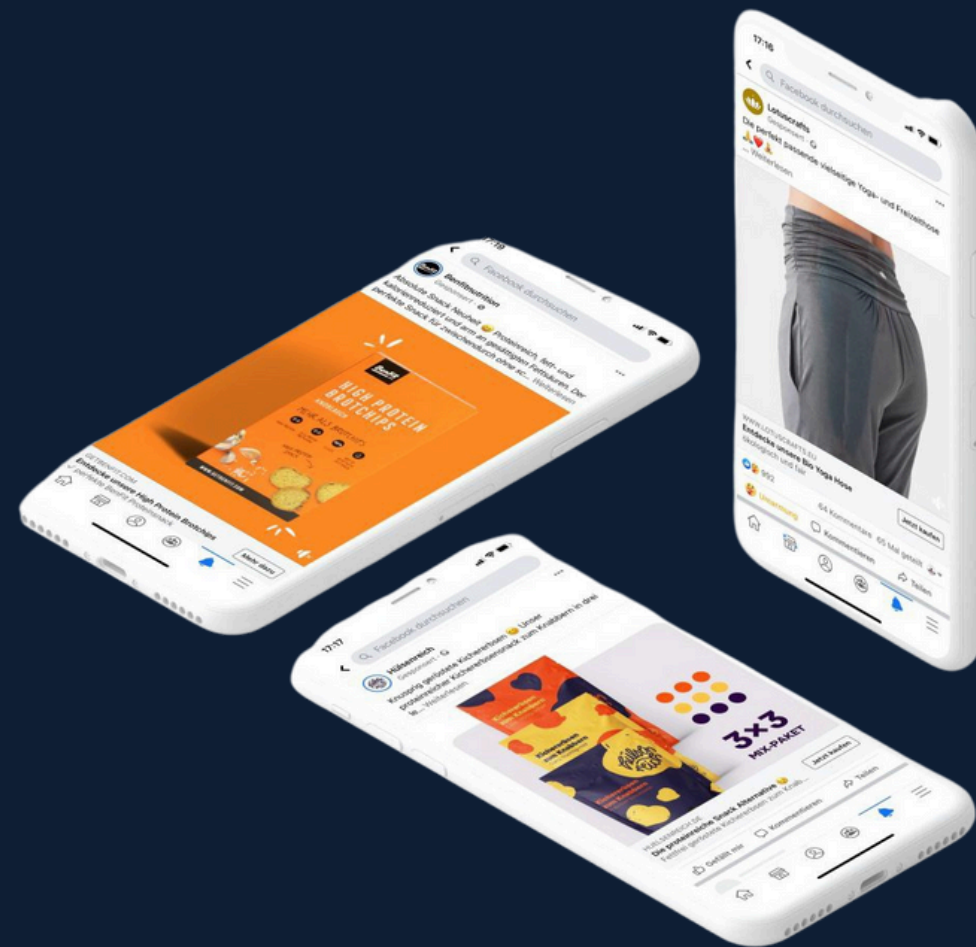
RISIKEN & CHANCEN

Zielgruppenspezialisierung auf Marketing- & Vertriebsebene



DIGITALE NEUKUNDENGEWINNUNG

Die Finanz- und Versicherungsbranche verändert sich - du dich auch?



- Veränderung des Kundenverhaltens
- Kunden recherchieren online, bevor sie eine Entscheidung treffen
- 80% der Käuferreise findet digital statt, bevor ein persönlicher Kontakt entsteht
- Menschen erwarten schnelle & einfache Lösungen
- Geringere Aufmerksamkeitsspanne & Zeitinvestment
- Wettbewerbsvorteil gegenüber klassischen Anbietern

VORTEILE DIGITALER KUNDENGEWINNUNG

Was kann ich erwarten?

Ermöglicht dir langfristig zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen & gezielt Premiumkunden zu gewinnen, die dir planbares Wachstum ermöglichen.



Planbares Wachstum

Zeitersparnis durch digitale Akquise & Vertriebswege. Einfacher duplizierbar auf Mitarbeiter durch Systematisierung & Automatisierung deiner Kundenanfragen.



Automatisierung & Systeme

Skaliere Zeiteffizient die Anzahl an Anfragen. So ermöglichst du dir, auch dein Team mit Anfragen besser auszulasten.



Zeiteffizienz & Skalierbarkeit

Ermöglicht dir eine Spezialisierung auf Wunschkunden. Gewinne Premiumkunden & erreiche junge Menschen für deine Beratung.



Spezialisierung

Unabhängig von Empfehlungen & Zufallsanfragen. Gewinne Kunden außerhalb deines Freundeskreises.



Mehr Reichweite

Erleichtert dir die Arbeit, hilft dir deine Bekanntheit zu steigern & verbessert die Kundenerfahrung.



Digitalisierung



Die wichtigsten Tools

DIE WICHTIGSTEN TOOLS

Vertrieb & Marketing



1 - Hubspot/ Pipedrive /CRM



2 - Calendly



3 - Zoom/ Insign



4 - Google Tabellen



5 -Canva



1 - Klick-Tipp/ Jotform / Onepage



2 - Fingo



3 - Chat GPT



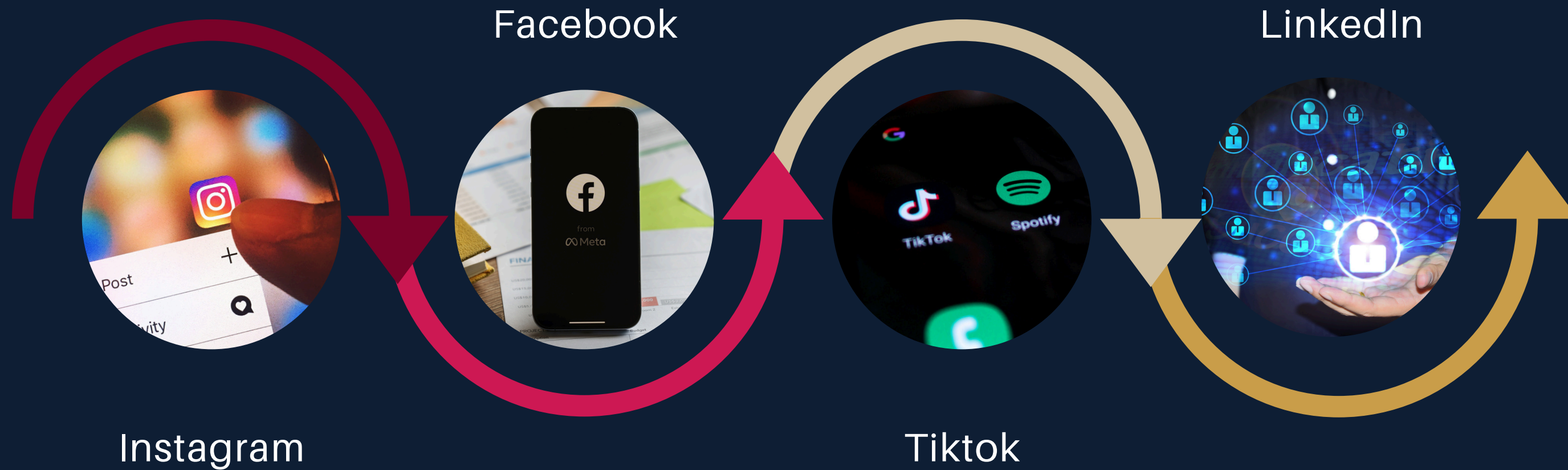
4 - Werbeanzeigenmanager, Google Adwords, Google my Business



5 - Provenexpert / Google Bewertungen

DIE RICHTIGE PLATTFORM

Wo erreiche ich meine Zielkunden?



STRATEGIEN UND METHODEN

Welche Strategien eignen sich?



1 - Social Media

Ohne viel Budget
Kunden gewinnen &
Vertrauen schaffen.

2 - Werbeanzeigen

Gezielt Kunden
gewinnen & Sichtbarkeit
erreichen.

3 - Direktmessaging

Direktansprache per
Chat, Zielgruppe besser
kennenzulernen.

4 - Google Ads

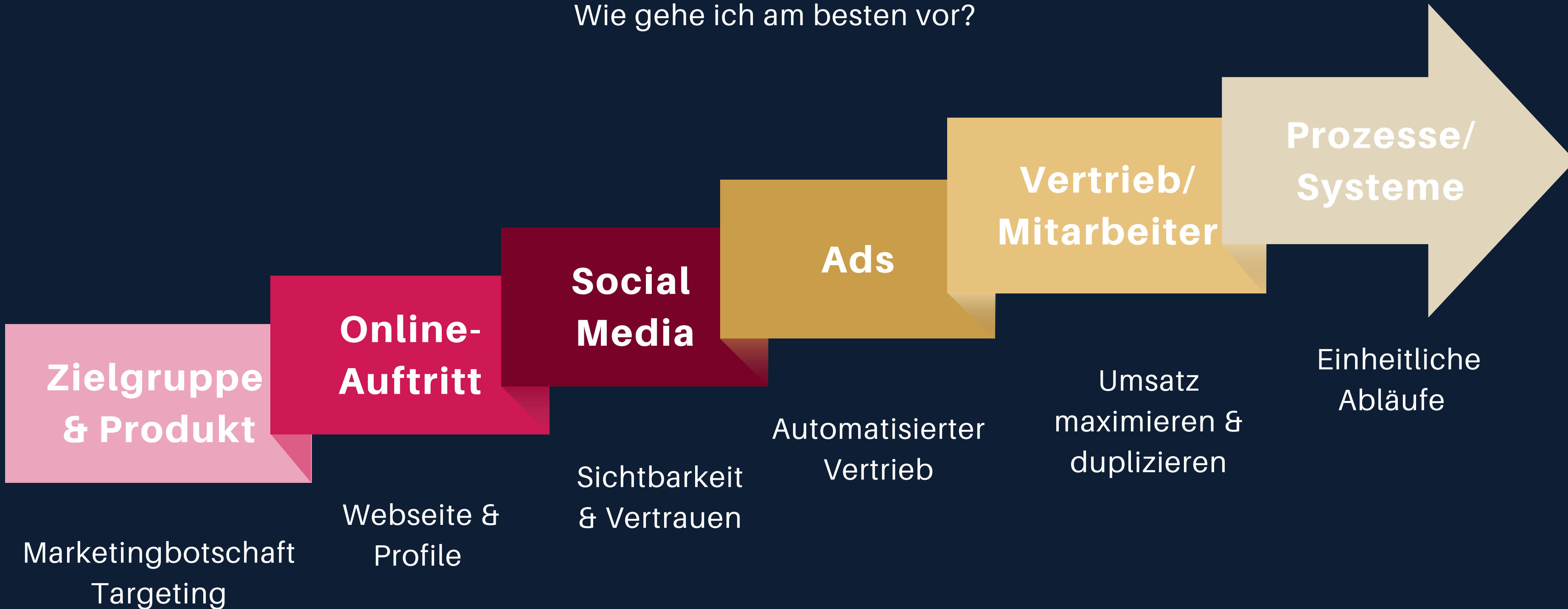
Hole Kunden ab, die
bereits nach einer
Lösung suchen.

5 - SEO

Langfristiges Ranking
bei bestimmten
Suchbegriffen.

STRATEGISCHER ABLAUF

Wie gehe ich am besten vor?

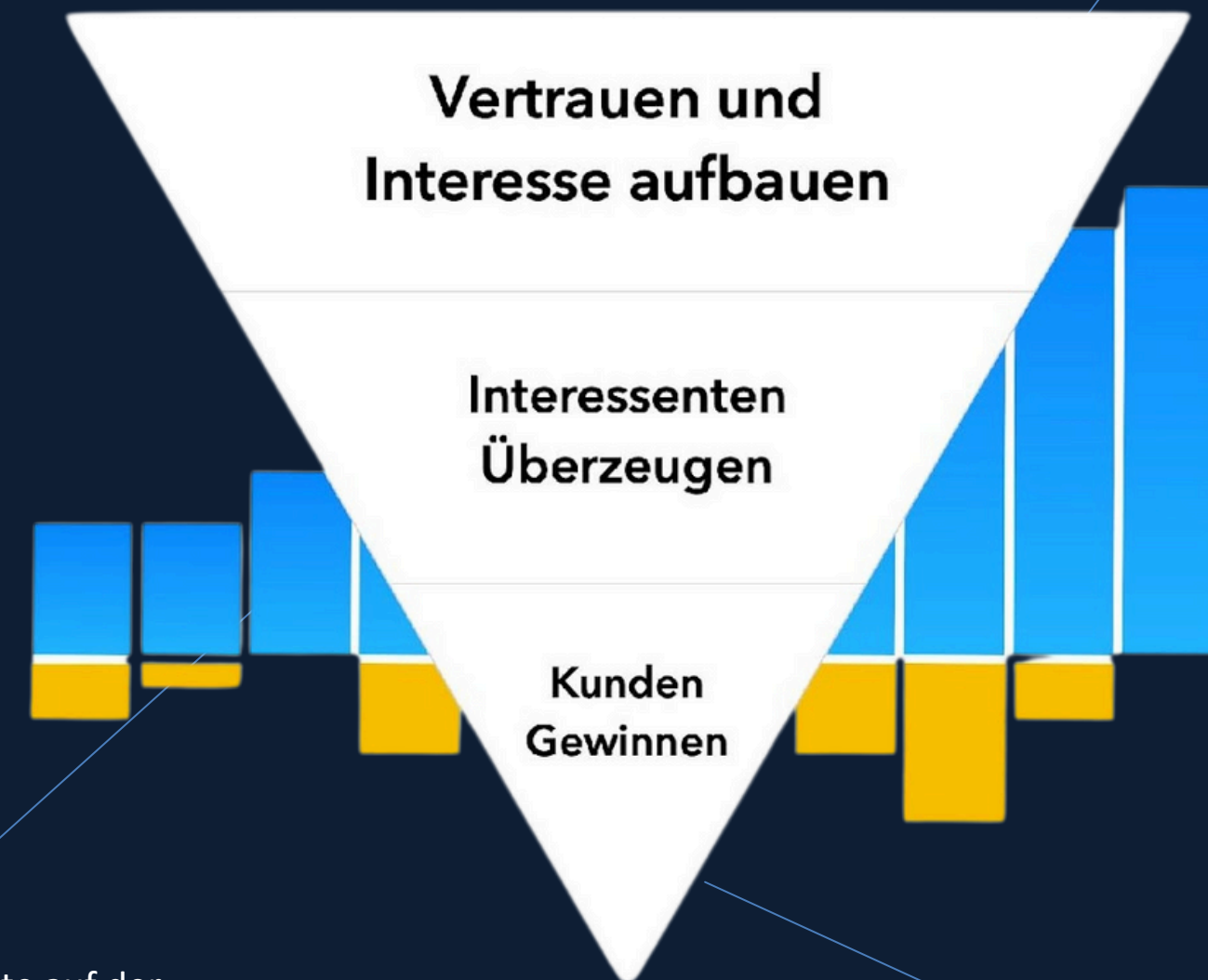


TRICHTERSTRATEGIE

Wie gewinne ich online Kunden?

Digitale Strategie – eine Beziehung mit dem Zielkunden aufbauen & Vertrauen schaffen.

Über deine Anzeige, Post, Blog, die richtige Ansprache der Zielgruppe & Nennung von Vorteilen.



Der Interessent landet auf deiner Seite auf der er weitere Infos erhält & sich für eine Beratung eintragen kann.

Über einen digitalen Vertriebsprozess schließt du deinen Interessenten ab.

VOM LEAD ZUM SALE

Online beraten und verkaufen



1 - Terminierung

Der Schlüssel zum Erfolg. Kunden vorqualifizieren & verbindliche Termine legen.

2 - Tonalität & Auftritt

Die richtige Sprache & Präsentation schaffen Vertrauen & positionieren dich als Experten.

3 - Einheitlicher Prozess

Vertrieb funktioniert immer gleich - nur so hast du die Möglichkeit Prozesse zu optimieren & duplizierbar zu machen.

4 - Professionalität

Professionelles Auftreten & Beraten ist essentiell, um Kunden von dir zu überzeugen.

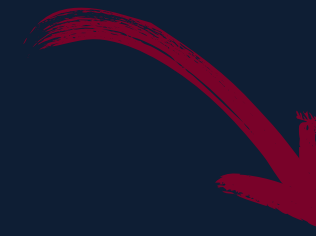
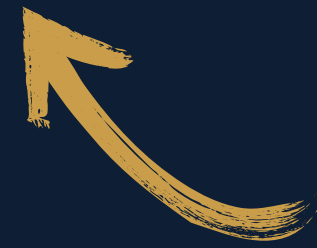
5 - Follow-Up

Du lebst vom Vertrieb - deine Kontakte sind deine Basis, daher solltest du täglich mit ihnen arbeiten.

NACHHALTIGER ERFOLG

durch Optimierung beider Ebenen

Social Media



Vertrieb



MEINE ERFAHRUNGEN

aus jahrelanger Marketing- & Vertriebserfahrung

QUICK WINS

Was kann ich jetzt umsetzen?

1 - Zielgruppe verstehen

Wer sind deine Kunden & welchen Mehrwert kannst du ihnen bieten?

2 - Tools & Social Media einrichten

Fange an mit den Basics & Sorge für einen soliden Online-Auftritt.



3 - Praxiserfahrungen

Sammele Erfahrung in der Terminierung, Beratung & Online-Akquise deiner Kunden.

4 - Fokus auf eine Sache

Versuche nicht 5 Wege gleichzeitig zu gehen, Fokus is key.

Bonus-Tipp: einfach loslegen :)

**Digital ist kein
Trend, sondern
die Zukunft der
Kundenakquise.**



Let's Go!

l.griwatz@luisa-griwatz.de

0176-64213397

