

## Wahrgenommen werden – So werden Sie gesehen!

Vorteile des Empfehlungsmarketings (Teil 2)  
Gastbeitrag von Roman Kmenta



Im ersten Teil der dreiteiligen Serie „So werden Sie empfohlen – Empfehlungsmarketing 2.0“ vom BAV-September Newsletter ([zum Nachlesen hier klicken...](#)) wurden die ersten Vorteile des **Empfehlungsmarketings**, sowie die ersten beiden Schritte für perfekte **Weiterempfehlungen** durch Ihre **Empfehlungsgeber** erläutert. Diese liegen in der Kombination aus einer glasklaren **Positionierung** und Ihrer lupenreinen Leistung als Versicherungsmakler.

### Die Vorteile des Empfehlungsmarketings – Teil 2

- Kunden, die durch **Mundpropaganda** gewonnen werden, entscheiden sich schneller. Warum? Weil sie meist Anliegen haben, die einer raschen Erledigung bedürfen.
- Bekommt man eine **Empfehlung** von einem bestehenden und zufriedenen Kunden, den Sie mit einer Rundumversicherung betreuen, für einen Neukunden, ist das der beste Start für eine positiv gestimmte **Kundenbeziehung**. **Weiterempfehlungen** sind zudem für einen selbst angenehmer, als neue Kunden aus **Kaltakquisen** oder **Telefonakquisen** lukrieren zu müssen.

### Strategie für Empfehlungsmarketing Schritt #3 – Bleiben Sie in Erinnerung

Im ersten Teil haben Sie ja bereits die Basis für Ihr **erfolgreiches Empfehlungsmarketing** kennengelernt. Zum einen Ihre klare **Positionierung**, die als Erleichterung für Ihren **Empfehlungsgeber** dient und zum anderen Ihre Leistung/Ihr Produkt – also Ihre Versicherungen und was diese abdecken –, das überzeugt und zu einer **positiven Mundpropaganda** beiträgt.

Im dritten Schritt geht es darum, dass Ihre Kontakte sich an Sie erinnern. Vor allem dann, wenn Ihr **Angebot**, Ihre Dienstleistung einen Bedarf abdeckt oder ein Problem löst, mit dem Ihre potentiellen Kunden konfrontiert sind oder werden. Als Versicherungsmakler wird Ihnen stets ein großes Silbertablett an Kundenbedarf präsentiert. Nutzen Sie es.

Auffallen, in Erinnerung bleiben und präsent sein. Diese Punkte sind speziell in unserer schnelllebigen Zeit, in der wir von zigtausenden (Werbe)Botschaften bombardiert werden, von unabdingbarer Notwendigkeit, um wahrgenommen zu werden. Für **gelungenes Empfehlungsmarketing** reicht es daher nicht, sich und seine Leistung einmal vorzustellen und dann im Äther zu verschwinden. Sie müssen Ihren **Kunden** und potentiellen **Neukunden** immer und immer wieder ins Gedächtnis rufen, welchen Vorteil Ihr Angebot hat und wie genau Sie das Problem Ihrer Kunden lösen.

### Übertreibung ist das Stichwort für Ihren Erfolg

Wie bereits angesprochen ist es in unserer aktuellen Zeit wichtig, aufzufallen. Lassen Sie es krachen! Sie werden besser wahrgenommen, wenn Sie übertreiben. So versetzen Sie Ihrem Unternehmen einen regelrechten **Boom!** Durch extreme Kommunikationsstrategien schaffen Sie es, mehr Aufmerksamkeit, Sichtbarkeit und Reichweite zu generieren. Denn wenn Sie unter dem Radar der Wahrnehmung Ihrer Kunden und Neukunden bleiben, hilft Ihnen Ihr Angebot nichts. Fallen Sie daher auf.

### Nutzen Sie professionelles Empfehlungsmanagement

**Empfehlungsnetzwerke** arbeiten schon lange mit diesem Wissen, trainieren **professionelles Empfehlungsmarketing** und fördern **Weiterempfehlung**. In regelmäßigen Treffen **werden Elevator Pitches**, kurze **Selbstvorstellungen**, internalisiert. Dies fördert die Klarheit für jeden Einzelnen über sein Angebot, seine **Zielgruppe** und wofür er **Empfehlungen** ausgesprochen haben möchte.

## Empfehlungen durch Stetigkeit

Die Möglichkeiten, sich heutzutage zu präsentieren, sind enorm. Auch als Versicherungsmakler dürfen Sie kreativ sein. Nutzen Sie alle Kanäle, die Ihnen zur Verfügung stehen, um Ihr Angebot im **Empfehlungsmarketing** in Erinnerung zu rufen. **Online** oder **offline**, traditionelle Kanäle wie das altbewährte Telefon oder aber auch **Social Media**, Newsletter oder Blogartikel. Lassen Sie diese Kommunikationswerkzeuge für sich arbeiten.

## Was soll ich bloß posten? 43 Content Ideen als Download



Sie haben bereits Erfahrung in **Social Media** und wissen um die Herausforderung, neue Themen und Ideen in Ihren **Online Auftritt** zu verpacken? Mit der kostenlosen Liste für Contentideen erhalten Sie 43 spannende Anregungen und Ideen, die Ihnen dabei helfen, in der Online-Welt mehr Sichtbarkeit und Verweildauer zu generieren.

Klicken Sie [hier](#) und holen Sie sich Ihre Liste der „**43 Contentideen für Ihren Online-Auftritt**“.

## Weiterempfehlung durch Sichtbarkeit

Zugegeben, die Pflege der Kanäle ist mit Arbeit verbunden, doch vor allem die Online-Welt bietet so viele Möglichkeiten, Ihr Angebot und sich perfekt zu präsentieren. Mit einer [besseren Sichtbarkeit](#) werden Sie besser wahrgenommen und erleichtern **Empfehlungsgebern**, Sie durch **Weiterempfehlung** an **Neukunden** zu bringen.

Wenn Ihr Netzwerk bei bestimmten Themen sofort an Sie denkt, dann haben Sie es geschafft. Doch zuvor müssen Sie etwas Arbeit investieren und sich Gedanken darüber machen, wie oft Sie mit Ihrem **Netzwerk**, Ihren **Kooperationspartnern** kommunizieren und auf welchen Kanälen Sie mit potenziellen **Empfehlungsgebern** kommunizieren. Versetzen Sie sich in die Lage der Menschen, die Sie mit **Weiterempfehlungen Neukunden** vorstellen, und überlegen Sie, ob Sie mit Ihrem Angebot in den Köpfen Ihrer **Empfehlungsgeber** sind.

Lesen Sie im letzten Teil der dreiteiligen Serie „So werden Sie empfohlen – Empfehlungsmarketing 2.0“, im großen Finale der Strategien zum Empfehlungsmarketing, über das regelrechte **Wundermittel Empfehlungsmarketing**. Der Newsletter erscheint am 5. Dezember 2018.

Ihr

Roman Kmenta

**Autor, Berater und Keynote Speaker**



Mag. Roman Kmenta ist als Keynote Speaker und Redner international, vor allem in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig. Er berät Unternehmen und coacht Unternehmer – B2B und B2C – im Bereich Verkauf und Marketing und unterstützt sie dabei, höhere Preise, Honorare und Deckungsbeiträge zu erzielen.

Roman Kmenta folgen auf [Facebook](#), [Twitter](#), [XING](#), [Google+](#), [LinkedIn](#)

Fotonachweis: Matern