

So werden Sie empfohlen – Empfehlungsmarketing 2.0

Das „Wundermittel“ für Ihr Empfehlungsmarketing

Im großen Finale der dreiteiligen Serie zur perfekten **Strategie** für Ihr **Empfehlungsmarketing** erfahren Sie, welche Vorteile Ihnen **positive Mundpropaganda** noch bieten kann und welches regelrechte Wundermittel **Weiterempfehlungen** sind.

Im ersten Teil – [erschienen im Newsletter vom 11.09.18](#) – haben Sie bereits erfahren, wie wichtig eine klare Positionierung gepaart mit hervorragender Leistung – vor allem wenn es um sensible Bereiche wie Versicherungen geht – für Ihr erfolgreiches Empfehlungsmarketing sind. [Den zweiten Teil können Sie im Newsletter vom 23.10.18](#) nachlesen, der die Notwendigkeit der Sichtbarkeit behandelt, um im Gedächtnis Ihrer Empfehlungsgeber und Kunden zu bleiben.

Die Vorteile des Empfehlungsmarketings – Teil 3

- Zufriedene **Kunden** oder **Kooperationspartner** unterstreichen durch **Empfehlungsmarketing** Ihren **Expertenstatus**.
- Kunden, die durch **Mundpropaganda** gewonnen werden, entscheiden sich schneller. Warum? Weil sie meist Anliegen haben, die einer raschen Erledigung bedürfen.
- **Der Zeitaufwand, der in Empfehlungsmarketing** investiert wird, liegt nicht bei Ihnen, womit Sie Ihre Zeit parallel für andere Tätigkeiten einsetzen können.

Strategie für Empfehlungsmarketing Schritt #4 – Starten Sie selbst mit Empfehlungen

Jede Handlung entspringt einem Impuls, denn irgendwer muss ja beginnen, um den Stein ins Rollen zu bringen. So auch beim **Empfehlungsmarketing**. Das Prinzip, das alles im Leben zu einem zurückkommt, funktioniert auch bei **Weiterempfehlungen**. Seien Sie also das symbolische Starterkabel für Ihr eigenes **Empfehlungsmarketing** und geben Sie als erster **Empfehlungen** weiter! Gerade auch in der Versicherungsbranche ein schöner Pluspunkt auf Ihrem „Vertrauenskonto“.

Empfehlungen zu geben ist wie ein Antrieb, der Ihnen selbst dabei hilft, **Neukundengewinnung** mittels **Empfehlungsmarketing** oder **Word of Mouth-Marketing** zu generieren. Je fleißiger Sie **empfehlen**, desto mehr werden Sie **Empfehlungen erhalten**.

Psychologie, Kundenbindung und Empfehlungen

Um **Kunden Empfehlungen** für andere Dienstleister oder Angebote geben zu können, ist es vorab notwendig herauszufinden, was der Kunde denn überhaupt sucht oder braucht. Anders als bei B2B-Kunden kann es im B2C-Bereich nicht nur eine **Empfehlung**, sondern Unterstützung anderer Art, Off-Topic, sein.

So helfen Sie Ihrem **Kunden** beispielsweise nicht bei einem Problem, das in Ihrem Aufgabenbereich liegt, sondern helfen anderorts wie beispielsweise bei Schwierigkeiten, dass Ihr Kunde mit seinem Online-Auftritt hat, die Sie aufgrund Ihrer eigenen Erfahrung lösen können.

Auf jeden Fall gehen Sie mit Ihrem Engagement in eine Art Vorleistung. Sie beweisen Ihrem Gegenüber, Ihrem **Kunden**, mit Ihrer **Empfehlung** – abseits Ihrer Tätigkeit als Versicherungsmakler – oder Ihrer Unterstützung auf einem anderen Gebiet, nicht nur Ihr **Pflichtbewusstsein**, sondern auch Ihre enorme **Empathie** und **Kompetenz**. Der weitere positive Nebeneffekt Ihrer Vorleistung ist jener der [Reziprozität](#). **Reziprozität** hat eine enorme psychologische Zugkraft. Menschen fühlen sich verpflichtet, etwas zurückzugeben, wenn sie etwas erhalten.

Arbeiten Sie somit mit **Vorleistung** und fallen Sie nicht gleich mit der Tür ins Haus und konfrontieren Kunden sofort mit Ihrem Angebot. Diese Formel sollte Ihnen helfen, sich daran zu erinnern: **„Kostenlos geben > kostenlos geben > kostenlos geben > etwas anbieten“**. Eine vielversprechende Formel für Ihr eigenes **Empfehlungsmarketing** und Ihrem Weg zu mehr **Neukunden**.

Kostenloses E-Book „Der Business Quantensprung“ als Download

Weitere Strategien und eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie Sie als selbstständiger Dienstleister sechsstellig verdienen und Ihr Business zu einem erfolgreichen Business machen, lesen Sie im [kostenlosen E-Book](#) „Der Business Quantensprung“, das Ihnen hilft, Ihre Umsatzziele zu erreichen und folgende Fragen zu beantworten:

- Verdienen Sie als selbstständiger Dienstleister zu wenig, um davon gut leben zu können?
- Möchten Sie Ihre Umsatzziele erreichen?
- Möchten Sie als Selbstständiger die Umsatzgrenze von EUR 100.000 überschreiten?
- Möchten Sie den finanziellen Spielraum, der Ihnen Sicherheit gibt?



Zusammenfassung der Strategie für Ihr Empfehlungsmarketing

Die ersten drei Schritte zum **strategischen Empfehlungsmarketing**, die in [Teil 1](#) und [Teil 2](#) bereits erschienen sind, unterstützen sowohl Ihr professionelles **Word of Mouth-Marketing**, haben aber darüber hinaus einen positiven Effekt auf Ihre **direkte Kundenansprache**, die vor allem im Bereich der Versicherungen sehr viel Sensibilität erfordert. Ein Punkt, der durch **Weiterempfehlungen** von Ihnen als Versicherungsmakler gefördert wird.

Wenn Sie:

- mit ihrer **Leistung** überzeugen, die Kunden gerne in Anspruch nehmen und das wiederholt
- mit ihrer glasklaren **Positionierung** gewinnen und wissen wofür Sie stehen, um so leichter gefunden zu werden und so potentielle Kunden leichter von sich überzeugen können
- mit konstanter **Präsenz** nicht nur **Empfehlungsgebern**, sondern auch Kunden im Gedächtnis sind, wenn es um deren Thema geht

Ein Rundumschlag des Empfehlungsmarketings

Nicht profitiert der Topf der **Weiterempfehlungen** von einem **strategischen Empfehlungsmarketing**. Auch Vertrieb und Marketing, das gesamte Unternehmen, profitiert von **Mundpropaganda**.

Mit dem **4-Schritte-Paket des Empfehlungsmarketings** wird Ihr **Empfehlungsmarketing** verstärkt und als wichtiges Instrument im Bereich der **Kundenakquise** dienen.

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](#)

Foto: Matern