

7 Tipps...wie Steuerberater durch Marketing und Werbung erfolgreich neue Mandanten über das Internet gewinnen

Setzen Sie alles auf eine Karte: Homepage & Werbung im Internet

Es gibt heutzutage kein besseres Medium als das Internet um sich umfassend zu präsentieren. Zeigen Sie dort Präsenz, wo die Kunden bereits aktiv nach Ihrer Dienstleistung suchen: bei Google. Jeder „Werbe“-Euro mit dem Sie Ihre Präsenz dort stärken, liefert tatsächlich und nachweislich neue Mandanten.

Schärfen Sie Ihr Profil, heben Sie das Besondere deutlich hervor

Steuerberater ist Steuerberater?! Zeigen Sie, was Sie anders und besser machen als die Konkurrenz. Fachliche Schwerpunkte und bestimmte Zielgruppen zählen hier genauso wie z.B. die persönliche Beratung in einem Familienbetrieb. Aber: bleiben Sie dabei immer authentisch!

Überprüfen Sie alle Marketing und Werbeausgaben

Erfolgreiche Kanzleien nutzen heute neben der persönlichen Weiterempfehlung ausschließlich das Internet zur aktiven Akquise. Streichen Sie daher konsequent alle anderen Ausgaben wie z.B. teure Branchenbucheinträge, die Ihnen nicht schon nachweislich Neukunden gebracht haben.

Sparen Sie nicht an der Qualität Ihrer Homepage

Eine Homepage ist so viel mehr als eine einfache Visitenkarte. Stechen Sie durch hochwertiges und individuelles Design aus der Masse heraus. Auch und gerade im Internet entscheidet der erste Eindruck (< 10 Sek) ob aus einem Besucher Ihrer Homepage auch ein neuer Kunde wird. Wer sich billig präsentiert zieht keine hochwertigen Kunden an – im Einzelhandel wie im Internet.

Homepage-Programmierung ausschließlich in XHTML & CSS

Suchmaschinenfreundliche XHTML und CSS Programmierung ist heute (eigentlich) Standard: der Text wird von der grafischen Darstellung getrennt – der Browser setzt das Bild dann wieder zusammen. Kalkulieren Sie für eine

sauber programmierte Homepage im normalen Umfang mit ca. 2.000 EUR für Design & Programmierung.

Qualität der Web-Dienstleister geht immer vor Preis

Besonders bei Webdesign und Suchmaschinenoptimierung gilt: „Was nichts kostet, ist nichts!“. Sparvarianten sind meist rausgeworfenes Geld und nachträglich wirklich teuer - wenn alles nochmal neu & professionell aufgesetzt werden muss, um z.B. bei Google vorn zu stehen und tatsächlich endlich Kunden zu gewinnen!

Optimieren und verbessern Sie sich laufend

Nutzen Sie die Möglichkeiten des sog. Webtracking z.B. mit dem kostenlosen Programm von Google Analytics ganz intensiv und lernen Sie Ihre Besucher und deren Bedürfnisse immer besser kennen. Verschenken Sie das einzigartige Potential des Mediums Internet nicht, messen und optimieren Sie laufend!

Wenn Sie all diese Punkte berücksichtigt haben, werden wir uns wohl leider nie persönlich kennen lernen – schade eigentlich! Wenn Sie aber zu denjenigen gehören, die lieber vorbeugen statt heilen und die typischen Anfängerfehler einfach dem Wettbewerb überlassen möchten, dann freue ich mich auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.

Meine Kontaktdaten sowie weitere kostenlose Tipps im Blog finden Sie unter

www.alexander-zotz.de

online marketing