

ALLES FÜR IHREN ERFOLG MIT POWERLEADS

Maklerleitfaden



Nach dem Leadeingang – die Sicht der Kunden

Nach dem Eingang des Leads bei Ihnen, werden Sie zeitnah Kontakt mit dem Kunden aufnehmen wollen. Hierzu empfiehlt sich ein erster Telefonkontakt. Natürlich möchten Sie schnellstmöglich einen Beratungstermin mit dem Kunden verabreden, um ihn umfassend zu beraten und zu einem Abschluss zu gelangen. Dennoch empfiehlt es sich, den Kunden nicht gleich beim ersten Telefonat zu sehr zu einem Termin zu drängen. Hierbei sollte auch immer die Sicht des Kunden beachtet werden. Denn einerseits interessiert sich der Interessent zwar für ein Versicherungs- bzw. Finanzprodukt, dessen Komplexität er meist nicht komplett durchschauen kann, weshalb er Ihren Rat und Ihre Hilfe als Experte benötigt.

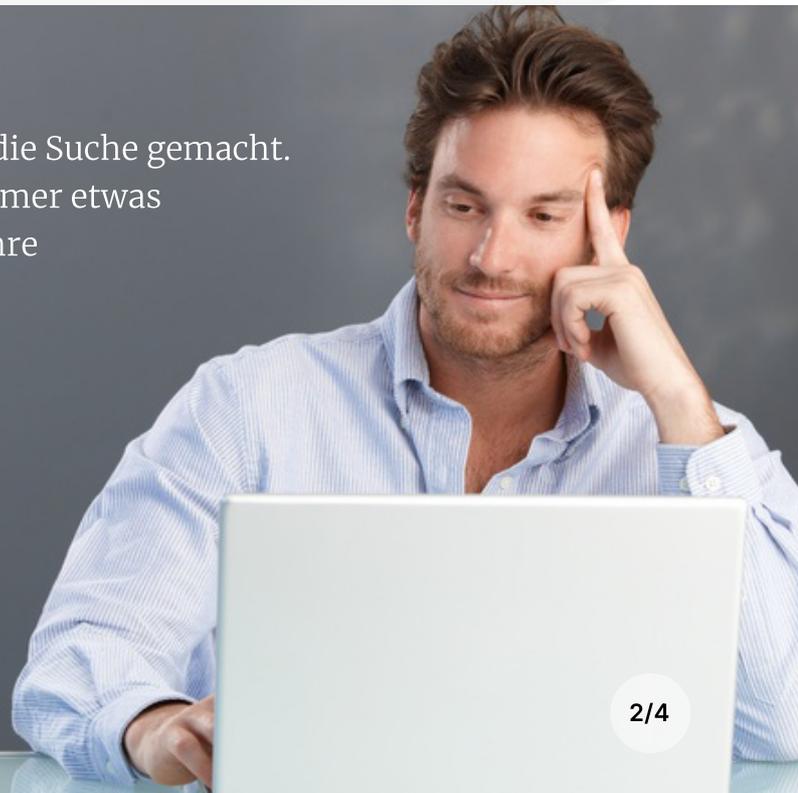
Andererseits sind Sie für ihn am Anfang ein Fremder, zu dem er zunächst Vertrauen fassen muss. Ein erstes Kennenlernen ist daher eine gute Möglichkeit, den Kunden von Ihrer hohen fachlichen Kompetenz zu überzeugen, wichtige Informationen zu erhalten und offene Fragen zu klären. Bedenken Sie hierbei bitte, dass viele Kunden nicht direkt abschließen möchten, sondern eine gewisse Bedenkzeit benötigen, bevor sie wieder auf Sie zukommen.

Nach dem Leadeingang – die Sicht der Kunden

Wenn Sie zum ersten Mal Kontakt mit Ihrem potentiellen Kunden aufnehmen, empfiehlt es sich, ihn darauf hinzuweisen, dass Sie sich auf Grund seiner Online-Anfrage bei ihm melden. Bei den Beratungsanfragen auf den Powerleads Portalen steht nämlich nicht unser Unternehmen im Vordergrund, sondern das Produkt. Der Interessent wird daher mit dem Namen Powerleads nichts anfangen können. Beziehen Sie sich daher bei der Kontaktaufnahme am besten auf die Onlineanfrage des Kunden. Im Anschluss bauen genauere Fragen nach den Interessen und Erwartungen Ihres Gesprächspartners eine Vertrauensbasis auf. Bekräftigen Sie Ihrem Kunden gegenüber, dass seine Interessen im Mittelpunkt der Zusammenarbeit stehen.

Fakt ist: Der Verbraucher hat sich aktiv auf die Suche gemacht. Dennoch ist er Ihnen als fremden Makler immer etwas skeptisch gegenüber. Versuchen Sie daher Ihre Kompetenz und Ihr Fachwissen in den Vordergrund der Beratung zu stellen und bauen Sie Vertrauen auf.

Sie wollen in seinem Interesse handeln.



Termin vereinbaren oder nicht?

Ist im Verlauf des Erstgesprächs eine Vertrauensbasis zwischen Ihnen und Ihrem potentiellen Kunden entstanden, müssen Sie entscheiden, ob Sie sofort einen Beratungstermin mit ihm vereinbaren oder ihm lieber noch etwas Bedenkzeit lassen möchten. Hier sind Ihre Erfahrung im Umgang mit Menschen und Ihr persönliches Einschätzungsvermögen gefragt.

Musterangebote sind eine gute Hilfe

Die Vorlage eines Musterangebotes beim Kunden per Post, Fax oder E-Mail kann eine gute Grundlage für das weitere Gespräch mit Ihrem Kunden sein. Vielen Verbrauchern ist nicht bewusst, dass es bei der Berechnung von Versicherungs- und Finanzdaten auf viele Einzelheiten, vor allem aus der Lebenswirklichkeit des einzelnen Kunden, ankommt. Anhand des Musterangebotes können Sie für den Kunden eine Brücke zwischen seinem individuellen Bedarf und Ihren Angeboten schlagen und ihn dazu bewegen, Ihnen seine konkreten Erwartungen an das entsprechende Produkt genau mitzuteilen.

Leads rechnen sich für Sie

Wenn ein online generierter Kunde über Sie seinen Vertrag abschließt, erhalten Sie natürlich Ihre Courtage. Inwiefern sich das rechnet, haben wir Ihnen weiter unten einmal aufgeführt. Darüber hinaus haben Sie durch Ihre kompetente Beratung einen neuen, zufriedenen Stammkunden gewonnen, auf den Sie mit etwas zeitlichem Abstand mit einem weiteren Finanz- bzw. Versicherungsprodukt zukommen können. Und: Kommt es dank Ihrer kompetenten Vermittlung zu einem für den Kunden zufriedenstellenden Abschluss, können Sie mit einer Weiterempfehlung rechnen und das Potenzial für Folgeabschlüsse steigt.

Warum sich dieses Modell rechnet, wollen wir Ihnen gerne im folgenden Rechenbeispiel erläutern:

Schaffen Sie es 2 Leads von 5 gekauften abzuschließen, so stehen Kosten von 250€ den Courtagen zwischen 1.000€ und 2.000€ gegenüber.

Powerleads - die Plattform für Ihren erfolgreichen Auftritt

Wie Sie sehen, können Sie mit dem Kauf von Leads Ihren Umsatz nachhaltig und dauerhaft steigern. Mit Powerleads haben Sie dabei jederzeit einen verlässlichen und vor allem kompetenten Helfer an Ihrer Seite: durch unsere Arbeit und unseren Service bilden wir die Grundlage für Ihren Auftritt beim Kunden, sodass Ihre Kompetenz als Berater im Fokus steht.

5 Tipps für die ideale Herangehensweise

- Unverzögliche Kontaktaufnahme
- Verwenden Sie Textvorlagen für den Erstkontakt für alle Kanäle (Mail, Post, Anrufbeantworter)
- Stellen Sie ein Musterangebot zusammen
- Versuchen Sie den Kunden regelmäßig, aber nicht mehr als 2–3mal am Tag zu kontaktieren, er könnte sich schnell bedrängt fühlen
- Informationen per Post sollten gut aufbereitet und übersichtlich sein



Bei Fragen oder Anregungen zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren:

Mister Finance GmbH
An den Weinbergen 5
95326 Kulmbach

Tel.: (09221) 703 59 30

E-Mail: service@powerleads.de

