

Marketing-Tipp von Daniel Dirkes

So machen Sie aus Interessenten Kunden

Wie viele Angebote schreiben Sie, bis Sie einen Auftrag bekommen? Einstimmig berichten viele Betriebe, dass die Abschlussquote in den letzten Jahren stetig zurückgegangen ist. Doch es gibt einfache, aber wirksame Mittel, mit denen die Abschlussquote ohne Zusatzkosten erhöht und zusätzliche Kunden gewonnen werden können. Eine von Artland Marketing durchgeführte Studie zeigt, dass 80 Prozent der Interessenten ihr Angebot innerhalb von 48 Stunden nach der Anfrage erhalten. Kommt Ihr Angebot später, dann hat der Kunde sich womöglich schon auf einen Mitbewerber festgelegt, der schneller war. Gerade bei Web-Anfragen können Sie sich einen Vorsprung verschaffen: Antworten Sie schnellstmöglich per Mail und kündigen Ihr Angebot bzw. Ihren Anruf an. Schicken Sie gleich einige zusätzliche

Informationen, die beispielsweise das Projekt genauer beschreiben, mit.

Nehmen Sie ein paar Ihrer Angebote zur Hand und bewerten Sie sie entsprechend der Kriterien Übersichtlichkeit, Optik, Kürze, Klarheit. Diese Punkte müssen bei einem Angebot stimmen, sonst hat es keine Chance.

1. Streichen Sie jedes Fachwort heraus und ersetzen es gegen ein verständliches.
2. Erklären Sie jede Position in ein bis zwei Sätzen und streichen Sie darin Ihre Vorteile heraus.
3. Bitten Sie Bekannte Ihre Angebote danach zu bewerten, wie übersichtlich sie es finden.

Viele Betriebe beschwerten sich, dass der Kunde nur auf den Preis schaut. Doch meistens findet der Kunde auch kaum mehr als den Preis im Angebot.

Versicherungstipp von Peter Liebchen

Fonds ohne Abgeltungssteuer

Zum 1. Januar 2009 wurde die Abgeltungssteuer in der Bundesrepublik eingeführt. Gewinne aus nach diesem

Datum angelegten Geldern werden künftig mit 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer besteuert.

Insbesondere Investmentfonds haben sich als

Sparform für längerfristig orientierte Kapitalanleger seit Jahren etabliert. Aber auch sie sind von der neuen Steuer betroffen, die auch bei jedem

Fondstausch mit Gewinn anfallen. Wer Veränderungen in seinem Fondsdepot auch in der Zukunft abgeltungssteuerfrei durchführen möchte, dem steht ab sofort ein neues Produkt, die sogenannte open-invest Fondsversicherung zur Verfügung. Die Besonderheit: Für Versicherungsprodukte gelten andere steuerliche Regelungen - nämlich die des Alterseinkünftegesetzes. Demnach müssen nur die Hälfte der realisierten Gewinne mit dem individuellen Steuersatz versteuert werden, sofern eine Mindestlaufzeit von 12 Jahren eingehalten und frühestens nach dem Erreichen des 60. Lebensjahres darüber verfügt wird.

7-Punkte-Mehrwert-Garantie
Besser TREPPEN

Beim Kauf einer Besser-Treppe erwerben Sie automatisch folgende Leistungen mit:

- 1. GEBÄUDELEISTUNGS-WEISUNGSGERICHT**
Mit der Erfahrung von über 10.000 gefertigten und montierten Treppen sind wir uns unserer Sache sicher. Wir verlängern daher die gesetzliche Gewährleistungsfrist für die Konstruktion auf 8 Jahre.
- 2. TERMIN-GARANTIE**
Wenn Sie wünschen, können wir Ihnen schon bei Auftragsstellung einen festen Montagetermin zusichern. So können Sie alle weiteren in Ruhe planen und die angrenzenden Gewerke entsprechend koordinieren.
- 3. PREIS-GARANTIE**
Gerne vereinbaren wir mit Ihnen einen Festpreis für die gesamte Baureiz - für Ihre finanzielle Planungssicherheit.
- 4. VISUALISIERUNG-SERVICE**
Auf Wunsch stellen wir Ihnen für Ihre Treppe eine farbige 3-D-Visualisierung, die Ihnen dann auch bei der weiteren Gestaltung Ihres Treppenbereichs helfen kann (Wandfarbe, Lampen, ...)
- 5. FERTIGUNG - LINE**
Erlernen Sie live, wie Ihre Treppe entsteht - bei einer exklusiven Führung durch unsere Produktion. Bitte fragen Sie uns nach einem Termin.
- 6. MATERIAL-GARANTIE**
In Ihrem Interesse setzen wir ausschließlich geprüfte Materialien ein. Dies bedeutet für Sie ein hohes Maß an Sicherheit, Langlebigkeit und jahrelange Ersatzteil-Verfügbarkeit.
- 7. SERVICE-GARANTIE**
Wir wollen, dass Sie rundum zufrieden sind. Serviceleistungen und Beanstandungen erledigen wir innerhalb kürzester Zeit.

Besser TREPPEN
Das Original

7-PUNKTIGE VERBÜRGENDE GARANTIE

Eine Mehrwert-Garantie macht das Angebot attraktiver.

Ein Fensterbauer schreibt z.B. zu jeder Position einen Mehrwert für den Kunden und hinterlegt diesen mit gelber Farbe, um ihn hervorzuheben: „Pos. 1: Holzfenster Muster XY mit 20 Jahren Garantie + 10 Jahre ohne Streichen“ Das hinterlässt beim Kunden ein positiveres Gefühl, als wenn lediglich der Posten aufgeführt wird.

Schreiben Sie sich einmal die Stärken Ihres Betriebes auf und bringen Sie davon einige in Ihrem Angebot unter. Auch das Anschreiben zum Angebot eignet sich dafür gut. □

Der Clou: Bestehende Fondsdepots können übernommen werden. So kann die Anlagestrategie unverändert fortgeführt werden, eine Bareinlage ist nicht zwingend erforderlich.

Die open-invest Fondsversicherung ist mit einer Gebührenflatrate ausgestattet. Damit sind die Vertragskosten klar definiert und unabhängig von Transaktionsanzahl und -volumen. Dies bedeutet, Fondskauf und -tausch ohne Ausgabeaufschläge und Transaktionskosten bei über 5.000 Investmentfonds. □

Weitere Infos: Peter Liebchen OHG Versicherungsmakler, 45133 Essen, www.liebchen-ohg.de



Bild: Privat

Peter Liebchen berät auch bei Geldanlagen.