

Leads generieren: Selbst ist der Vermittler

 www.cash-online.de/berater/2017/leads-generieren-2/376745

8. Mai 2017, 12:01

Eine Alternative zu gekauften Datensätzen sind selbst generierte Leads. Mit effizientem Internetmarketing und einer guten Netzwerkarbeit in den sozialen Medien können Berater potenzielle Neukunden auf sich aufmerksam machen oder direkt ansprechen.

“Eine [suchmaschinenoptimierte Website](#), auf der individuelle und regionale Inhalte zum jeweiligen Produkt- und Leistungsspektrum hinterlegt sind, bildet die Basis, um selbst Leads zu generieren“, erläutert Jürgen Fink, Geschäftsführer des Berliner Beratungsunternehmens Salesurance.de.

“Nicht alle Kanäle für jeden Berater geeignet”

Auch über zahlreiche andere Möglichkeiten lassen sich demnach [Neukunden generieren](#): Etwa [Social-Media-Marketing](#), regionales und bezahltes Suchmaschinen-Marketing, Aktions-Landingpages und hochwertige Newsletter.

Die Unternehmensgruppe um Salesurance.de – die Agentur für digitalen Vertrieb, zu der auch der Leadsanbieter Leadsale.de gehört, unterstützt Vertriebe und Berater unter anderem bei der Neukundengewinnung über das Internet. Fink betont, dass nicht alle Kanäle für jeden Berater und jede [Zielgruppe](#) geeignet sind. Professionelle Unterstützung sei daher sinnvoll.

Wo ist die Zielgruppe?

Auch nach Ansicht von Internetmarketing-Experte [Jan Helmut Hönle](#) ist es bei der selbstständigen Leadsgenerierung zunächst wichtig, dass die Berater ihre Zielgruppe kennen: “Mit diesem Wissen werden dann [Facebook](#)-Werbeanzeigen und suchmaschinenoptimierte Texte erstellt oder Social-Media-Aktivitäten begonnen, die den passenden Interessenten auf eine spezielle Landingpage führen.” Auf dieser könne der Interessent sich dann weiter informieren und entweder direkt einen Termin vereinbaren oder seine Daten eintragen.

[Oliver Pradetto](#), Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools Blau direkt, berichtet, dass es inzwischen für Berater sehr einfach und auch günstiger als der Kauf von Datensätzen sei, [Leads](#) selbst zu generieren. Berater sollten jedoch nicht den Zeitaufwand unterschätzen.

Leads generieren: Selbst ist der Vermittler

 www.cash-online.de/berater/2017/leads-generieren-2/376745/2

“Makler nehmen sich oft viel zu wenig Zeit für die Akquise. Da ist die Erwartungshaltung, der Kunde fliege schon irgendwie herbei, wenn man seine Produkte billiger anbieten könne als die Konkurrenz. Das ist ein Irrtum”, so Pradetto. Entscheidend sei es, dass der Makler sich Zeit nimmt und bereit ist, das nötige Know-how zu sammeln.

Geduld und Beharrlichkeit gefragt

Apropos Zeit – beim Arbeiten mit Leads sind Geduld und Beharrlichkeit gefragt. Nur weil der Interessent Schnelligkeit vom Berater erwartet, bedeutet das nicht, dass er selbst ebenso rasch eine Entscheidung fällt.

Im Gegenteil kann es Tage oder gar Wochen dauern, bis sich der potenzielle Neukunde für ein Angebot entscheidet. Berater sollten sich daher regelmäßig und langfristig um die Interessenten kümmern.

Gelingt es dem Vermittler, den online generierten Lead zu einem zufriedenen Neukunden zu machen, kann er für den Berater zahlreiche neue Interessenten bedeuten. Vermittler sollten sich daher nicht scheuen, nach Online-Bewertungen und [Weiterempfehlungen](#) zu fragen. (jb)

Foto: Shutterstock