

# Empfehlungsmarketing als Strategie zur Neukundengewinnung

Hamburger Gründertag – 24.03.2018

Dagmar Rissler  
personal.team.entwicklung

Wer von Ihnen hat im letzten  
Monat eine Empfehlung  
ausgesprochen?

Wer von Ihnen wurde kürzlich  
empfohlen?

# Kurzvorstellung

Dagmar Rissler, Dipl. Sozialökonomin, Trainerin und Coach

2002 – 2011 Begleitung von Unternehmensgründungen und Qualifizierung von Gründungsberatern

Seit 2010 auch in der freien Wirtschaft tätig

100 % der Aufträge durch Empfehlung und Vernetzung

# Empfehlungserfolg durch die 3 W`s

Für WAS möchte ich empfohlen  
werden?

WIE kann ich empfohlen werden?

WER kommt als Empfehler/in in  
Frage?

# Für WAS...?

## PERSON

fachlich stark  
empathisch  
humorvoll  
zuverlässig  
authentisch  
offen  
erfahren  
seriös  
kreativ  
vertrauensvoll  
diszipliniert  
begeisternd

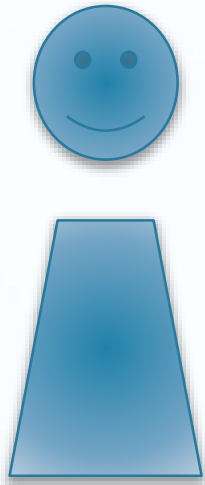
## PRODUKT/DL

USP  
langlebig  
wirkungsvoll  
etabliertes Produkt  
schnell  
trendig/neu  
nachhaltig  
deckt Bedürfnisse

## UNTERNEHMEN

Service  
Know-how-Träger  
Erfahrung  
Innovationsträger  
Image  
gutes Personal  
Tradition

# WIE werde ich empfohlen?



Mund-zu-Mund

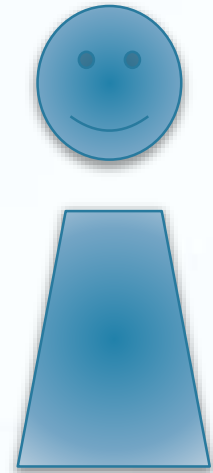
Kunden-werben-Kunden  
Programme

Referenzen/Testimonials  
Empfehlungsportale  
gezielte Kooperationen

Verbände

Empfehlungsnetzwerke

Eröffnungsangebote



# WER kann Empfehler/in sein?

Bekannte  
Familie  
(Ex-)Kollegen  
ehemalige Vorgesetzte  
Nachbarn  
Netzwerkpartner/innen  
Geschäftspartner/innen  
Virtuelle Kontakte  
Verbandsmitglieder/innen  
Ehemalige Kund/innen  
Bestandskund/innen  
Hobby-Partner/innen  
Eltern-Netzwerk  
Alumni  
Zielgruppen-Besitzer/innen  
Presse  
Fortbildungs-Teilnehmer/innen



# Erfolgsdreieck

Klarheit

Empfehlungs-  
marketing

Kontakte

Zeit

# Top 7 des Empfehlungsmarketings

- Das WAS, WIE, WER klären (z.B. durch Marke ICH)
- Kunden aktiv um eine Empfehlung bitten (10% Regel)
- Bekanntheitsgrad erhöhen (Sichtbarkeit), z.B. durch Fachbeiträge
- Empfehler-Kreis durch Absprachen/Kooperationen erhöhen
- Gezielt Netzwerken (Kontakte der Kontakte nicht unterschätzen)
- Kunden fragen, durch wen sie kommen
- Beim Empfehler bedanken!

# Vertiefung zum Thema Empfehlung:

H.E.I. Seminar zum Thema Empfehlungs-  
marketing

Termine:                    23.-24. April 2018  
                                  17.-18. Mai 2018  
                                  05.-07. Juli 2018  
                                  15.-16. Oktober 2018  
                                  08.-09. November 2018

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
und viel Erfolg für die nächste  
Empfehlung!

Dagmar Rissler  
Personal.team.entwicklung  
Friedensallee 7  
Filmhaus Zeisehallen  
Mobil: 0171-6236553  
[www.dagmar-rissler.de](http://www.dagmar-rissler.de)



**Ihre Meinung  
ist uns wichtig!**

**Sie können den  
Hamburger Gründertag  
2018 über den folgenden  
Link sofort über Ihr  
Smartphone bewerten:**

**[gt.kpuls.de](http://gt.kpuls.de)**

**Parallel stehen Ihnen  
aber auch am Eingang  
Laptops zur Verfügung.**

**Vielen Dank!**

