

# Empfehlungsmarketing als Strategie zur Neukundengewinnung

Hamburger Gründertag – 06.04.2019

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,  
Organisationsberaterin, Trainerin und Coach

2002 – 2011 Begleitung von Unternehmens-  
gründungen und Qualifizierung von  
Gründungsberatern

Seit 2010 zusätzlich in der freien Wirtschaft tätig

95 % 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

authentisch fachlich stark humorvoll  
erfahren kreativ

## PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

USP langlebig nachhaltig  
trendig/neu

## UNTERNEHMEN

Service gutes Personal  
Know-how-Träger traditionell  
und vieles mehr

Kernfrage: „Wie erzeuge ich Begeisterung?“

# WIE werde ich empfohlen?

Zum Beispiel durch ...



Mund-zu-Mund Empfehlung

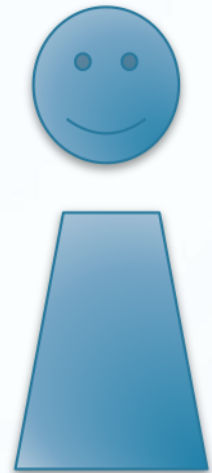
Referenzen/Testimonials

Empfehlungsportale

Empfehlungsnetzwerke

gezielte Kooperationen

Eröffnungsangebote



Tipp: Planen Sie Ihr Empfehlungsmarketing strategisch

# WER kann Empfehler/in sein?

Zum Beispiel ...

(Ex-)Kollegen

ehemalige Vorgesetzte

Netzwerkpartner/innen

Nachbarn

Geschäftspartner/innen

Virtuelle Kontakte

Verbandsmitglieder/innen

Ehemalige Kund/innen

Bestandskund/innen

Alumni

und viele mehr...

Tipp: Sprechen Sie mit vielen Menschen über Ihr Unternehmen



Fangen Sie gleich damit an!



# 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:

Akquisestrategie: Empfehlung – **Grundlagenseminar**

Nächster Termin: 11. April und 22. Mai 2019

Akquisestrategie: Empfehlung – **Aufbauseminar (Intensiv)**

Nächster Termin: 23.- 24. April und 05.-06. Juni 2019

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!**

**Geben Sie uns Ihr Feedback  
heute vor Ort am Ausgang  
oder über:**

**[www.gruendertag.hamburg](http://www.gruendertag.hamburg)**