

Checkliste und Tipps für ein erfolgreiches Empfehlungsmarketing

„Du, ich kenn da jemanden, der könnte dir weiterhelfen“ Diesen Satz hat jeder schon mal gehört. Dahinter verbirgt sich eine Strategie, die sich Unternehmen zunutze machen sollten. Empfehlungen sind gerade in der heutigen Zeit von Social Media aktueller denn je. Die Erfolgsquote übertrifft klassische Werbung bei weitem, da Empfehlungen glaubwürdiger wirken. Dennoch halten viele Immobilienmakler Empfehlungen immer noch für einen Glücksfall. Die folgende Checkliste hilft, dem Glück auf die Sprünge zu helfen und aus Kunden aktive Empfehler zu machen.

Fragen	bearbeitet
Wer hat Sie schon empfohlen?	<input type="checkbox"/>
Und wie haben Sie sich dafür bedankt? Tipp: Bedanken Sie sich bei Ihrem Empfehler immer mit einer kleinen Aufmerksamkeit. Überlegen Sie, was Ihrem Kunden gefallen könnte.	<input type="checkbox"/>
Weshalb werden Sie weiterempfohlen, bzw. weshalb werden Sie <i>nicht</i> empfohlen? Tipp: Stellen Sie hierzu einigen Kunden folgende Fragen: <ul style="list-style-type: none"> • Inwieweit können Sie sich vorstellen, uns weiterzuempfehlen? • Wenn vorstellbar, weshalb genau? • Und wenn nein: weshalb nicht? • Wenn es eine Sache gibt, für die Sie uns garantiert weiterempfehlen können, was wäre das für Sie? • Und wenn es eine Sache gibt, für die Sie uns ganz sicher nicht weiterempfehlen können, was ist das konkret für Sie? 	<input type="checkbox"/>
In Prozent: Wie viele Ihrer Kunden empfehlen Sie weiter?	<input type="checkbox"/>
Welche Empfehler sprechen die wirkungsvollsten Empfehlungen aus? Gibt es dabei branchen- oder geschlechterspezifische bzw. regionale Unterschiede? Tipp: Je genauer Sie Ihre Empfehler kennen, desto gezielter können Sie sie ansprechen.	<input type="checkbox"/>
Wie hoch ist Ihre Abschlussquote bei empfohlenem Geschäft? Und bei nicht empfohlenem?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie die Empfehler in Ihrer FlowFact-Datenbank als solche markiert? Tipp: Qualifizieren Sie die Empfehlung. Fragen Sie nicht nur nach den Kontaktdaten. Fragen Sie auch, warum gerade er oder sie empfohlen wird oder warum er Sie empfiehlt und nehmen Sie dies in Ihrer Datenbank mit auf.	<input type="checkbox"/>

Geben Sie Ihren Kunden zu verstehen, dass Sie sich über eine Empfehlung freuen? Tipp: Tun Sie dies immer. Wenn Sie nicht nach Empfehlungen fragen, werden Sie keine bekommen.	<input type="checkbox"/>
Wie viele Kunden sind aufgrund einer Empfehlung zu Ihnen gekommen?	<input type="checkbox"/>
Untersuchen Sie, wie der Empfehlungsprozess im Einzelnen gelaufen ist? Tipp: Nehmen Sie innerhalb von 3-5 Tagen Kontakt mit dem Empfohlenen auf und vereinbaren Sie einen Termin. Berufen Sie sich gleich zu Beginn des Telefonats auf den Empfehlungsgeber. Dadurch können Sie mit Vorschusslorbeeren punkten.	<input type="checkbox"/>
Haben Sie aus diesen Erkenntnissen schon ganz konkrete weitere Aktionen abgeleitet?	<input type="checkbox"/>
Fragen Sie Ihre Kunden, ob sie andere Personen kennen, die an einer Immobilienvermittlung ebenfalls interessiert sein könnten? Tipp: Versehen Sie Ihren Wunsch mit einer Begründung, wie z. B.: „Ich möchte expandieren. Kennen Sie jemanden, der sich vielleicht für unser Angebot interessieren könnte?“	<input type="checkbox"/>
Sind Ihre Briefe, Prospekte, Angebote, Rechnungen, Newsletter etc. mit Weiterempfehlungshinweisen versehen?	<input type="checkbox"/>
Hat Ihre Webseite einen Weiterempfehlungslink?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Geschichten über erfolgreich verlaufene Empfehlungen parat, die Sie im Kundengespräch unterbringen können?	<input type="checkbox"/>
Sorgen Sie durch außergewöhnliche Aktivitäten für Gesprächsstoff und Mundpropaganda in Ihrem Umfeld?	<input type="checkbox"/>
Suchen Sie systematisch nach Meinungsführern und Multiplikatoren in Ihrem Umfeld? Und wie versuchen Sie, diese für sich zu gewinnen?	<input type="checkbox"/>
Nutzen Sie Beziehungsnetzwerke im Internet für Ihre Empfehlungsarbeit?	<input type="checkbox"/>

Quelle: Zukunftstrend Empfehlungsmarketing – Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten, BusinessVillage.. Weitere Infos unter: www.empehlungsmarketing.cc

Die FlowFact AG freut sich ebenso über eine Weiterempfehlung der FlowFact-Software. Jede erfolgreiche Empfehlung wird mit einer Prämie belohnt: www.flowfact.de/empfehlung