

Erfolgreiche Positionierung im digitalen
Vertriebskosmos **Social Media**

Patrik Heinrichsohn & Constantin Münch
Online & Social Media Marketing | München

Agenda - Erfolgreiche Positionierung im digitalen Vertriebskosmos Social Media

Agenda - Erfolgreiche Positionierung im digitalen Vertriebskosmos Social Media

01 Kapitel 1

Die Schlüsselrolle von Social Media

Agenda - Erfolgreiche Positionierung im digitalen Vertriebskosmos Social Media

01

Kapitel 1

Die Schlüsselrolle von Social Media

02

Kapitel 2

Die Kunst der richtigen Positionierung auf Social Media

Agenda - Erfolgreiche Positionierung im digitalen Vertriebskosmos Social Media

01

Kapitel 1

Die Schlüsselrolle von Social Media

02

Kapitel 2

Die Kunst der richtigen Positionierung auf Social Media

03

Kapitel 3

Die Strategie für ein starkes Netzwerk und erfolgreiche Lead-Generierung

Agenda - Erfolgreiche Positionierung im digitalen Vertriebskosmos Social Media

01

Kapitel 1

Die Schlüsselrolle von Social Media

02

Kapitel 2

Die Kunst der richtigen Positionierung auf Social Media

03

Kapitel 3

Die Strategie für ein starkes Netzwerk und erfolgreiche Lead-Generierung

04

Kapitel 4

Bestehende Kunden halten – NEUKunden gewinnen

Die Schlüsselrolle von Social Media



**Social
Media**

Die Schlüsselrolle von Social Media

Warum ist Social Media für den Makler relevant?

Entscheidet sich der Makler in der digitalen Welt Fuß zu fassen, ist es **wichtig**, dass er auf Social Media **präsent** ist!

Aber warum?

1. Die Reichweite und Sichtbarkeit

Social Media ermöglicht Versicherungsmaklern ihre Reichweite zu erhöhen, um potenzielle Kunden anzusprechen, welche sie auf herkömmliche Weise nicht erreichen würden.

Ergebnis:

Dies kann dazu beitragen, den Kundenstamm zu erweitern und neue Geschäftsmöglichkeiten zu generieren.



Die Schlüsselrolle von Social Media



2. Kundenbindung und -kommunikation:

Social Media bietet eine effektive Möglichkeit, bestehende Kunden zum richtigen Zeitpunkt zu erreichen und mit ihnen in Kontakt zu bleiben.

Ergebnis:

Durch regelmäßige Updates und Interaktionen können Versicherungsmakler Kundenbeziehungen stärken und das Vertrauen der Kunden gewinnen oder weiter ausbauen.

Die Schlüsselrolle von Social Media

3. Bildung und Beratung:

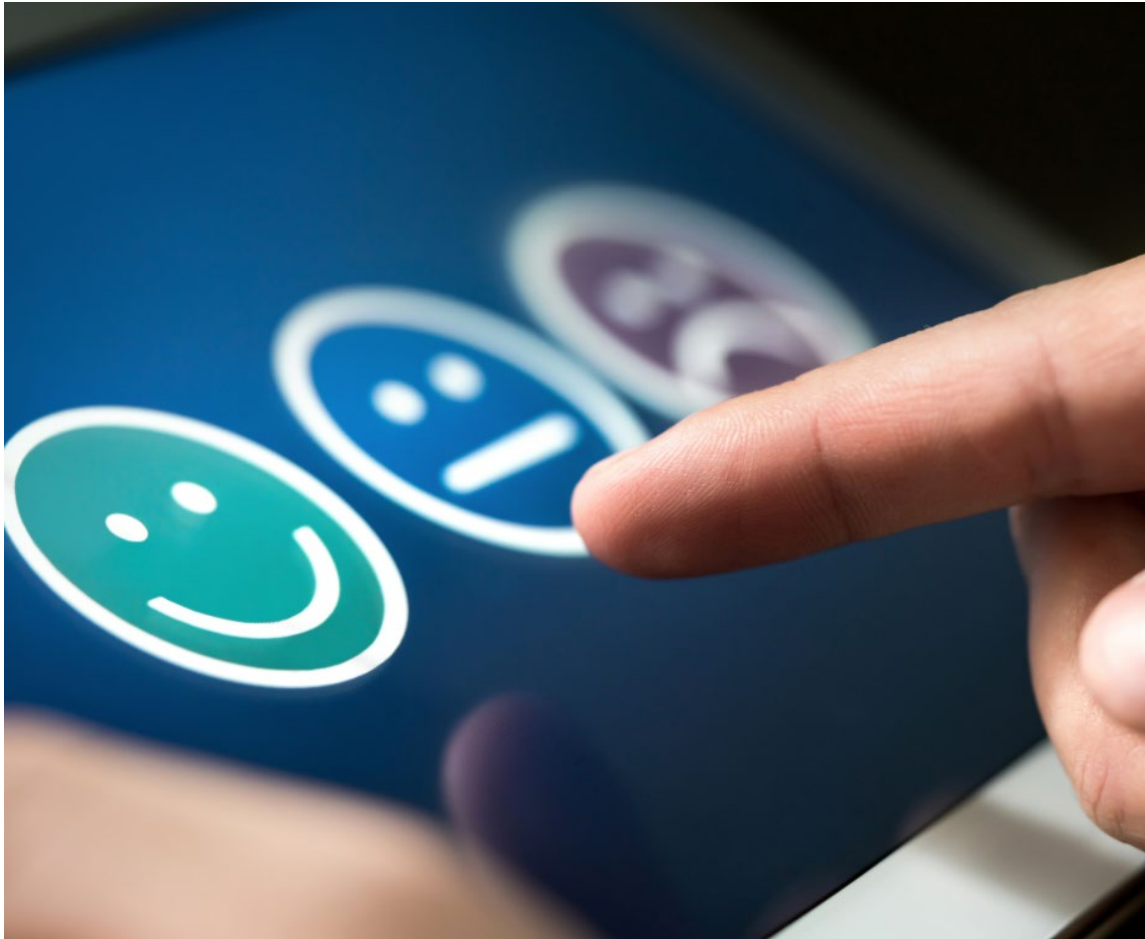
Durch das Teilen von relevanten Informationen und Ratschlägen können Versicherungsmakler auf Social Media als Experten wahrgenommen werden.

Ergebnis:

Mit einer einfachen Darstellung von komplexen Versicherungsthemen können sie ihren Followern helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen.



Die Schlüsselrolle von Social Media in der digitalen Vertriebsunterstützung.



4. Kundenservice:

Immer mehr (potenzielle) Kunden nutzen Social Media für eine einfache und unkomplizierte Beratung.

Ergebnis:

Durch die aktive Präsenz auf diesen Plattformen können Versicherungsmakler Fragen zeitnah beantworten und einen effizienten Kundenservice bieten.

Die Schlüsselrolle von Social Media

5. Markenbildung und -stärkung:

Social Media ermöglicht es Versicherungsmaklern, ihre Markenidentität aufzubauen und zu pflegen.

Ergebnis:

Eine konsistente und professionelle Präsenz kann dazu beitragen, das Vertrauen der Kunden zu stärken und die Markenbekanntheit zu erhöhen.



Die Schlüsselrolle von Social Media



6. Werbung und Lead-Generierung:

Social Media bietet eine Vielfalt an Möglichkeiten für gezielte Werbemaßnahmen.

Ergebnis:

Versicherungsmakler können individuelle Kampagnen erstellen, um potenzielle Kunden anzusprechen und Leads zu generieren.

Die Schlüsselrolle von Social Media

7. Netzwerkaufbau:

Auf Social Media können Makler Kontakte zu Kollegen, Branchenexperten, zukünftigen Geschäftspartnern oder Neukunden knüpfen.

Ergebnis:

Dies kann dazu beitragen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und sich innerhalb der Branche zu vernetzen.



Die Schlüsselrolle von Social Media



8. Zeitfaktor:

Mit sozialen Medien haben Versicherungsmakler die Möglichkeit, schnell und gezielt auf aktuelle Ereignisse und Kundenbedürfnisse einzugehen, wie z.B. bei einer Naturkatastrophe.

Ergebnis:

Durch eine prompte Umsetzung fühlt sich der Kunde gut betreut, was eine reibungslose und zügige Schadensabwicklung ermöglicht.

Die Kunst der
richtigen
Positionierung auf
Social Media



Die Kunst der richtigen Positionierung auf Social Media

Social Media Kanäle der Fonds Finanz



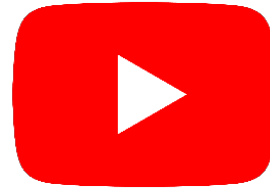
1.637
Follower



2.276
Follower



5.687
Follower



4.070
Abonnenten



5.436
Abonnenten



19.506
Follower

Insgesamt

38.612 Follower

Die Kunst der richtigen Positionierung auf Social Media

Gruppen der Fonds Finanz



- **Fonds Finanz Vermittler**
Mitglieder: 8.879



- **Maklernetzwerk**
Mitglieder: 7.100



- **Fonds Finanz | Bridge**
Mitglieder: 1.540



- **Finanz- und Vorsorgeexperten**
Mitglieder: 1.176



- **Edelmetallnetzwerk für Vermittler**
Mitglieder: 531



- **Neukundengewinnung mit Social Media**
Mitglieder: 972



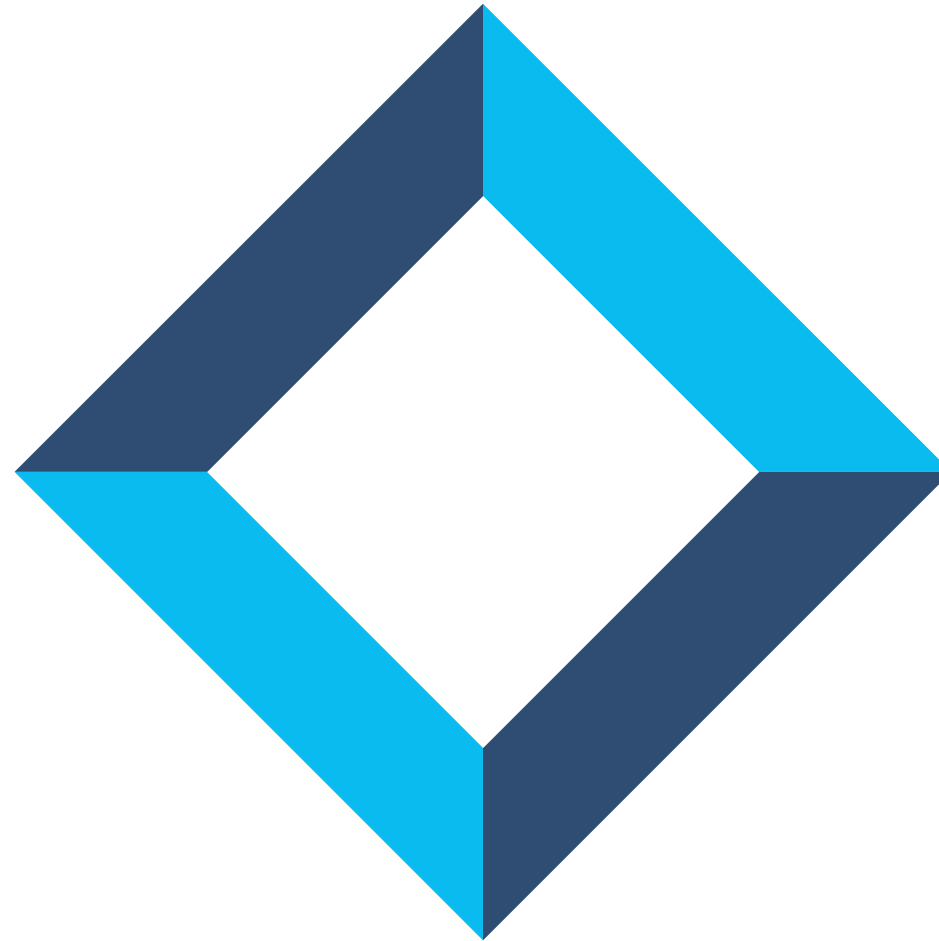
- **SystemImmo by Fonds Finanz**
Mitglieder: 616

Fonds Finanz Vermittler Gruppe

- Größte Gruppe mit 8879 Mitgliedern
- 162 Beiträge im letzten Monat
- 6352 aktive Nutzer im letzten Monat

Informationsaustausch: Facebook-Gruppen bieten Versicherungsmaklern die Möglichkeit, sich über aktuelle Trends, Gesetze und Verkaufsstrategien auszutauschen, um ihr Wissen zu erweitern und Kunden besser zu betreuen

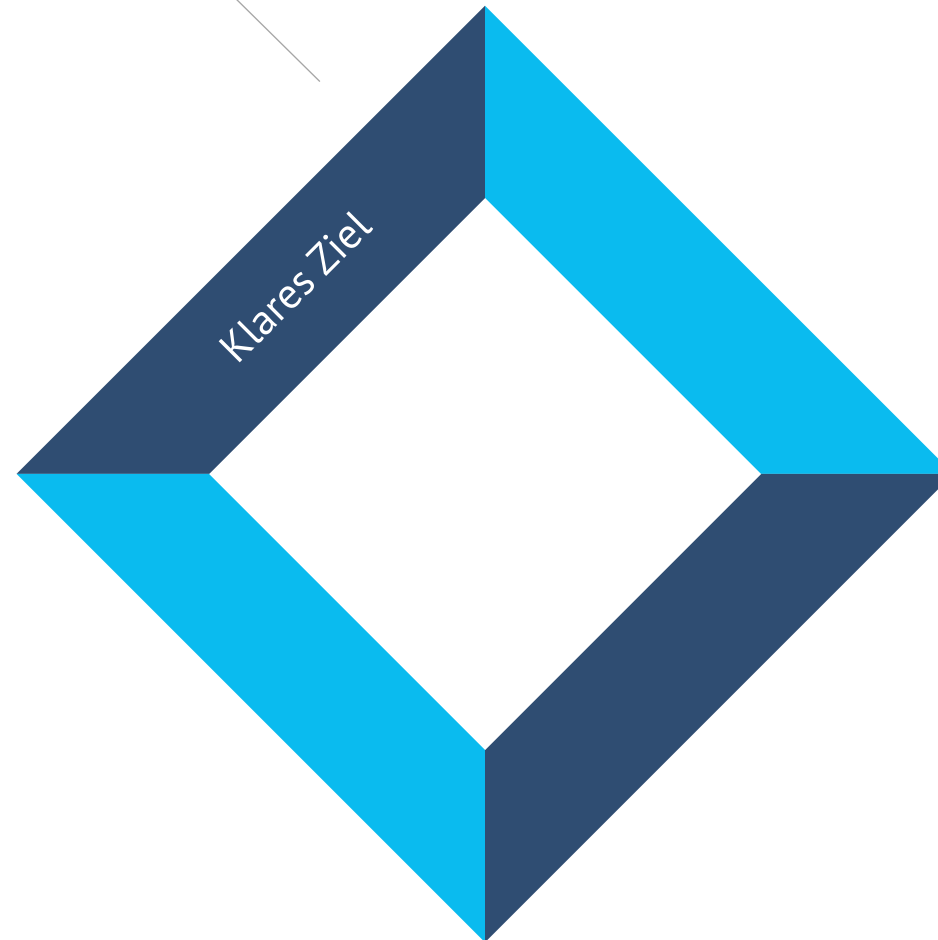
Ziel – Strategie - Positionierung



Ziel – Strategie - Positionierung

Was ist das Ziel?

- Sichtbarkeit erhöhen
- Kundenbindung
- Leads generieren
- Expertise zeigen



Ziel – Strategie - Positionierung

Was ist das Ziel?

- Sichtbarkeit erhöhen
- Kundenbindung
- Leads generieren
- Expertise zeigen



Warum ist die richtige Auswahl meiner Plattform so wichtig?

- Ressourcenmanagement
- Content Anpassung
- Zielgruppenausrichtung
- Messbare Ergebnisse

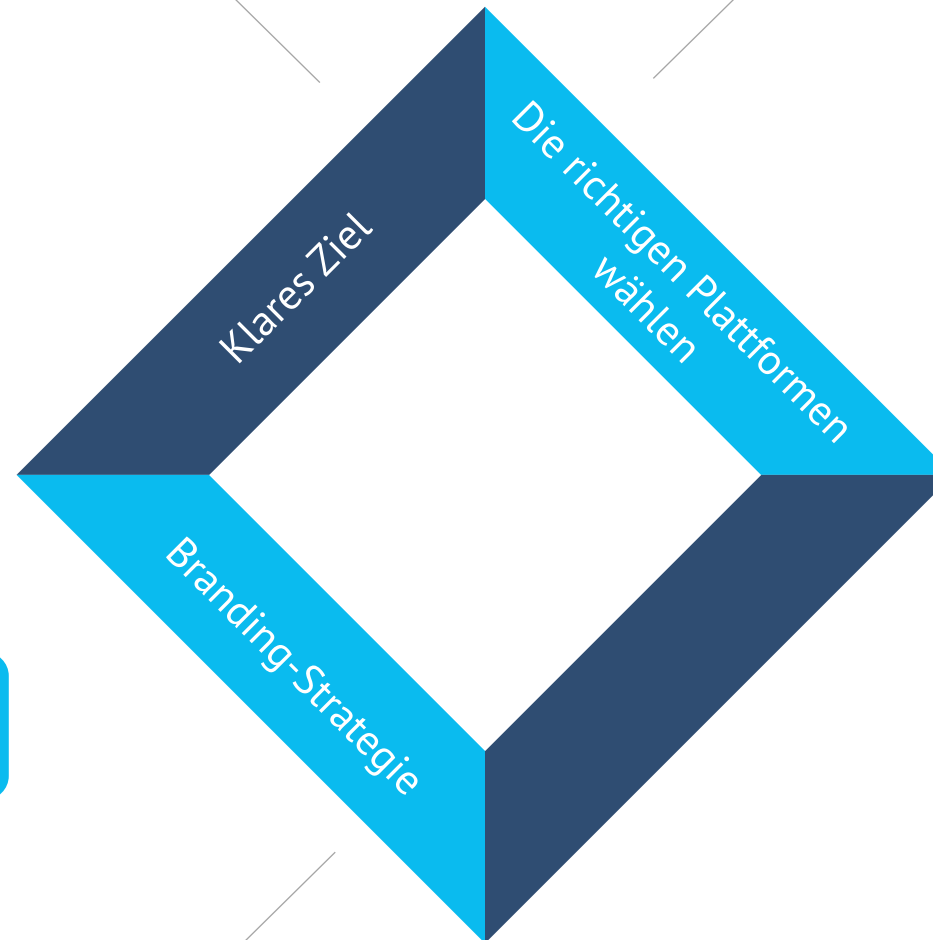
Ziel – Strategie - Positionierung

Was ist das Ziel?

- Sichtbarkeit erhöhen
- Kundenbindung
- Leads generieren
- Expertise zeigen

Was brauche ich für meine Branding-Strategie?

- Einheitliches Profilbild
- Ansprechende Header
- Informative Profilbeschreibung



Warum ist die richtige Auswahl meiner Plattform so wichtig?

- Ressourcenmanagement
- Content Anpassung
- Zielgruppenausrichtung
- Messbare Ergebnisse

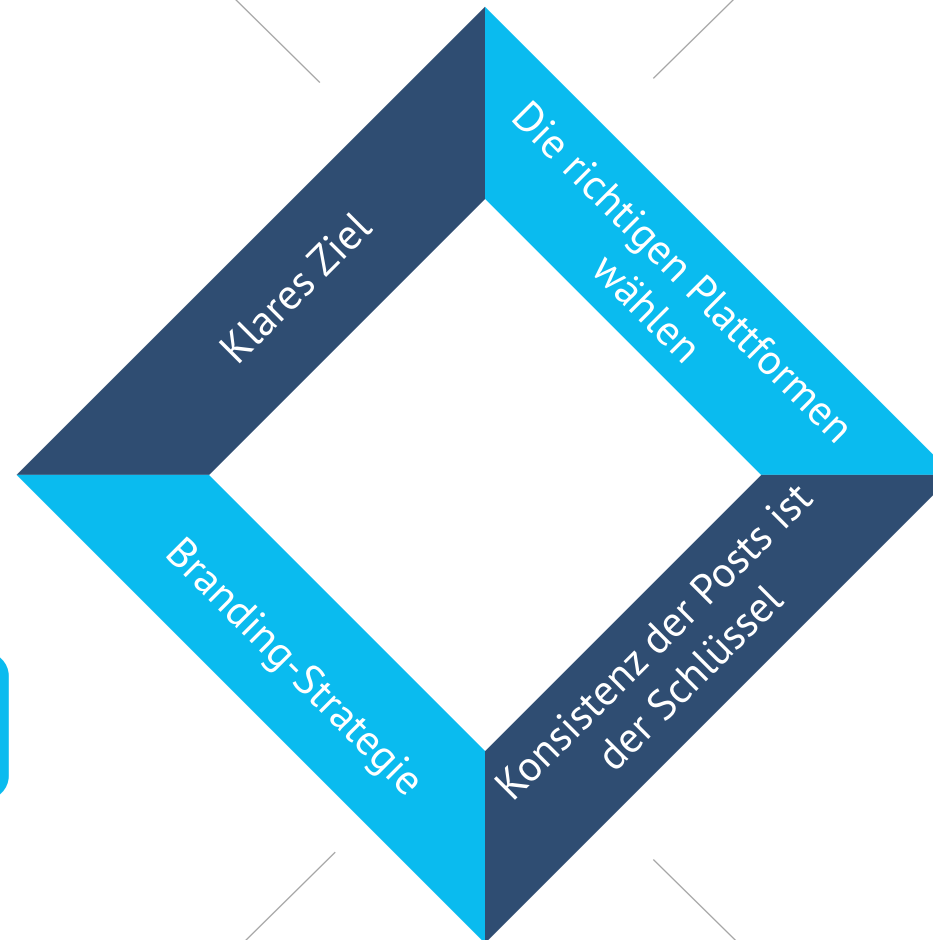
Ziel – Strategie - Positionierung

Was ist das Ziel?

- Sichtbarkeit erhöhen
- Kundenbindung
- Leads generieren
- Expertise zeigen

Was brauche ich für meine Branding-Strategie?

- Einheitliches Profilbild
- Ansprechende Header
- Informative Profilbeschreibung



Warum ist die richtige Auswahl meiner Plattform so wichtig?

- Ressourcenmanagement
- Content Anpassung
- Zielgruppenausrichtung
- Messbare Ergebnisse

Welche Vorteile ergeben sich?

- Stärkt Markenidentität
- Schafft Glaubwürdigkeit und Vertrauen
- Fördert Zielgruppenloyalität und schafft Kundenbindung

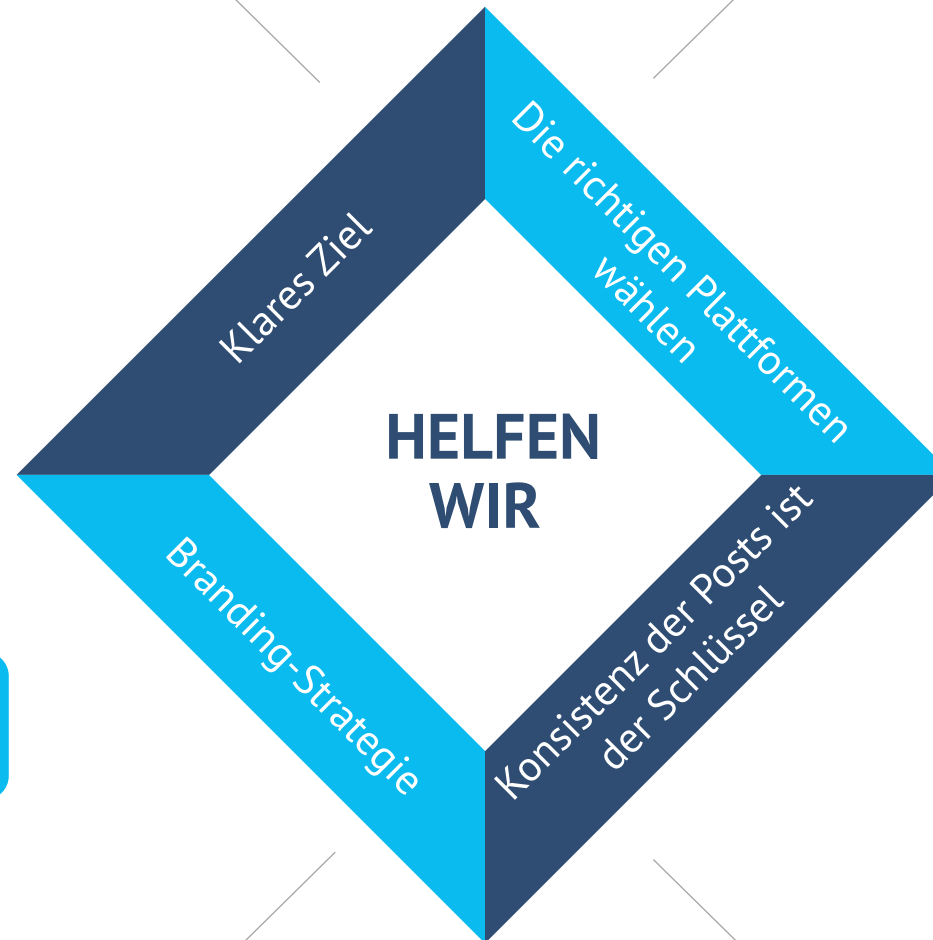
Ziel – Strategie - Positionierung

Was ist das Ziel?

- Sichtbarkeit erhöhen
- Kundenbindung
- Leads generieren
- Expertise zeigen

Was brauche ich für meine Branding-Strategie?

- Einheitliches Profilbild
- Ansprechende Header
- Informative Profilbeschreibung



Warum ist die richtige Auswahl meiner Plattform so wichtig?

- Ressourcenmanagement
- Content Anpassung
- Zielgruppenausrichtung
- Messbare Ergebnisse

Welche Vorteile ergeben sich?

- Stärkt Markenidentität
- Schafft Glaubwürdigkeit und Vertrauen
- Fördert Zielgruppenloyalität und schafft Kundenbindung

Die Strategie für ein
starkes Netzwerk
und erfolgreiche
Lead-Generierung



Die Strategie für ein starkes Netzwerk und erfolgreiche Lead-Generierung



Einzelcoaching zur Lead-Generierung über Social Media

- **Erstgespräch** mit unserem Social Media Team zur Besprechung der bisherigen Erfahrungen im Umgang mit Leads und Social Media
- Gemeinsame **Definition klarer Ziele** und Verfeinerung der **Zielgruppenausrichtung** anhand des Erstgesprächs
- Entwicklung einer **maßgeschneiderten Lösung**, die genau auf die speziellen Anforderungen zugeschnitten ist, basierend auf den Informationen aus dem Erstgespräch und der Zielgruppenanalyse

Gezielte Ansprache im Social Media Marketing ist der Schlüssel zum Erfolg.

Spezialisierte Makler, die eine bestimmte Zielgruppe ansprechen, erzielen oft bessere Ergebnisse als Allfinanz-Makler, die eine breite Zielgruppe erreichen wollen und dabei auf Hindernisse stoßen können.

Die Strategie für ein starkes Netzwerk und erfolgreiche Lead-Generierung

Die 4 Schritte im Einzelcoaching zur Lead-Generierung über Social Media

Die Strategie für ein starkes Netzwerk und erfolgreiche Lead-Generierung

Die 4 Schritte im Einzelcoaching zur Lead-Generierung über Social Media

Step 1

Hilfestellung beim Aufbau eines ansprechenden Profils

1. Profilbild + Header
2. Informativen Profilbeschreibungstext

Step 2

Gemeinsame Zielgruppendefinierung

1. Welche Zielgruppe
2. Wie und wo findet man diese Zielgruppe
3. Welches Produkt oder welche Dienstleistung werden angeboten

Step 3

Erstellung eines Individuellen Maßnahme Plans

1. Auswahl der Kampagnenart
2. Auswahl der Ansprache

Step 4

Umsetzung des Plans

1. Start der Kampagne
2. Betreuung der Kampagne
3. Analyse der Kampagne
4. Start der nächsten Kampagne

Fazit

Durch die Umsetzung dieses Plans wird die Etablierung im gewünschten Markt gewährleistet, wodurch eine erfolgreiche Präsenz auf Social Media aufgebaut wird.

Wir unterstützen Makler aktiv dabei und zeigen ihnen, wie sie qualifizierte Interessenten für ihre Dienstleistungen schnell und unkompliziert gewinnen können.

Die daraus resultierenden Ergebnisse:

- Aufbau eines großen Netzwerkes
- Eine hohe Reichweite und Sichtbarkeit
- Aufbau der Online-Präsenz
- Kundenanfragen im B2B als auch im B2C Bereich
- Steigender Umsatz



Bestehende Kunden halten
– NEUKunden gewinnen

fonds
finanz



Social-Media-KI

Bestehende Kunden halten – NEUKunden gewinnen

Mit dem richtigen Content!

Hilft dem Makler bei:

- Kundenbindung
- Imagebildung
- Kundenakquise

Wer **regelmäßig** postet und dies **richtig** einsetzt, kann einen **spürbaren Brandig Effekt** erleben und ruft sich bei seinen Social Media Kontakten in **Erinnerung**.



Bestehende Kunden halten – NEUKunden gewinnen

Was fehlt meistens, um den richtigen Content zu produzieren?

Ideen



Zeit



Ressourcen



für die Erstellung deiner
Posts



 **Social-Media-KI**

Bestehende Kunden halten – NEUKunden gewinnen

Die neue Social-Media-KI für Versicherungsmakler

Mit dem neuen Tool „**Social-Media-KI**“ der Fonds Finanz können Makler ihr Social Media Marketing auf das **nächste Level** heben. Ganz **einfach** und **schnell** einen Post **erstellen lassen**, doch wie funktioniert das?

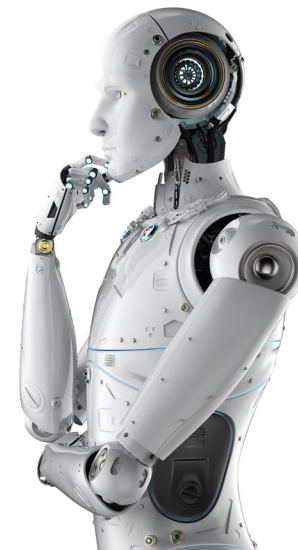
In einem einfach zu bedienenden Formular müssen lediglich **sechs kurze Fragen** beantwortet werden.

Die im Tool integrierte KI erzeugt daraufhin **maßgeschneiderte Texte** und geeignete **lizenzfreie** Bilder für LinkedIn-Beiträge und übernimmt auch die direkte Planung der Veröffentlichung.

Unsere „Social-Media-KI“ fungiert gewissermaßen als virtueller Social Media Beauftragter für Makler.



 **Social-Media-KI**



Bestehende Kunden halten – NEUKunden gewinnen

Und so funktioniert es!

Welchen Job übst du aus?

z. B. Versicherungsmakler, Investmentmakler, Regionaldirektor etc.

Welche Produkte und Dienstleistungen bietest du an?

(Das beste Ergebnis erzielst du, wenn du dich für ein Produkt entscheidest und dieses möglichst genau benennst.)

z. B. Berufsunfähigkeitsversicherung, Gold-Investments, Beratung für Baufinanzierung etc.

Wer ist deine Zielgruppe?

z. B. Ingenieure, Studenten, Piloten etc.

Gibt es etwas, das dich oder dein Produkt einzigartig macht?

z. B. Zertifizierung nach DIN77222, regionaler Schwerpunkt, Online-Beratung etc.

Wie ausführlich soll dein Post geschrieben sein?

kurz (max. 150 Wörter) ▾

Wie viele Posts möchtest du erstellen?

1 ▾

Welche Anrede bevorzugst du?

Du ▾

Ab wann sollen die Posts starten?

(Falls du nichts angibst, wird der erste Post in drei Tagen eingeplant. Alle Posts werden jeweils vormittags eingeplant, die Uhrzeit kann aber nachträglich noch bearbeitet werden.)

tt.mm.jjjj □

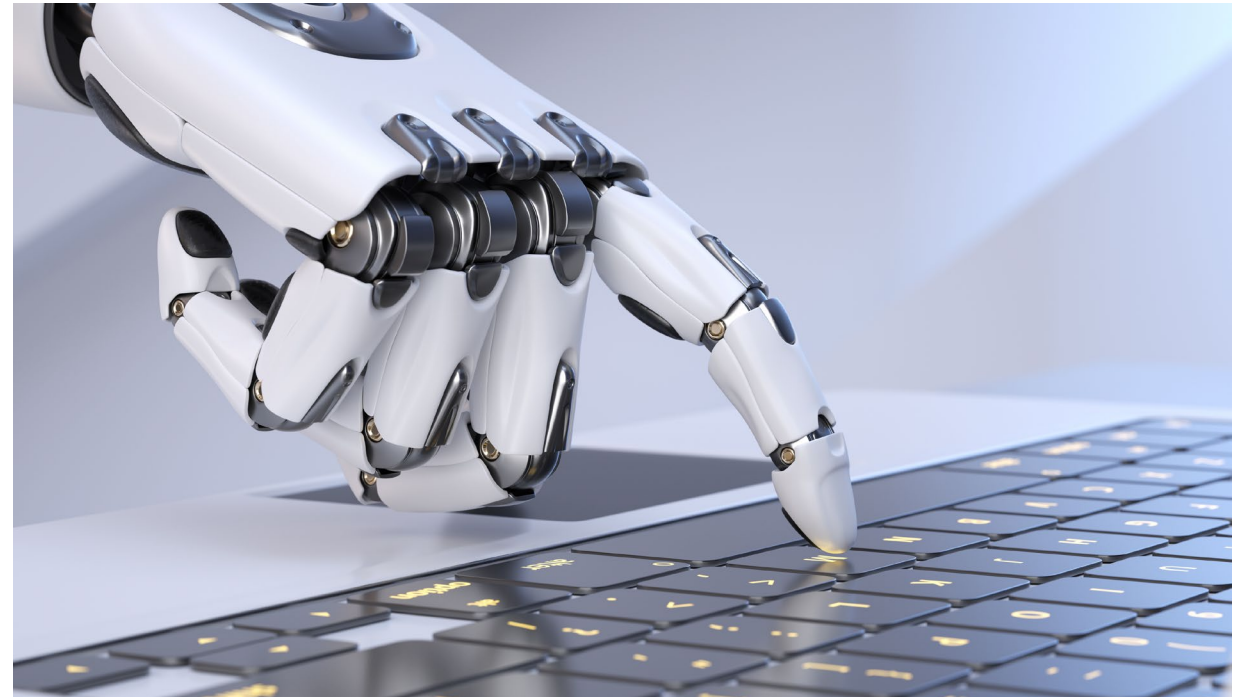
abschicken



Bestehende Kunden halten – NEUKunden gewinnen

Mehr Zeit fürs Wesentliche

1. **Automatisierte Generierung** von **Texten** und passenden **Bildern** für LinkedIn-Beiträge
2. **Vereinfachte** und **zeitsparende** Unterstützung bei der **Planung** und Veröffentlichung von Social Media Posts
3. **Anpassung** der Beiträge basierend auf **wenigen** beantworteten Fragen zu Produkten, Dienstleistungen, Zielgruppen, und Einzigartigkeitsmerkmalen
4. **Bereitstellung** von bis zu **zehn** verschiedenen Postings **pro** Anfrage, die vom Makler ausgewählt und bei Bedarf angepasst werden können
5. **Einfache** Handhabung des Tools, das auch für Nutzer **ohne** technische Vorkenntnisse geeignet ist und den Maklern **mehr Zeit** für die Kundenberatung ermöglicht



Innovationsaward für Social-Media-KI



25.10.2023

Norbert Porazik und Jonathan Posselt von Fonds Finanz nehmen auf der DKM 2023 den Cash Innovationsaward für ihre Social-Media-Ki entgegen.

Zusammenfassung beider Tools

Aufbau eines großen Netzwerkes

1

Kundenanfragen im B2B als auch im B2C Bereich

3

Kundenbindung und Kundenkommunikation

5

Hohe Reichweite und Sichtbarkeit

2

Steigerung von Terminanfragen und den daraus resultierenden Abschlüssen

4

Gezielte Ansprache der Zielgruppen

6

Zusammenfassung beider Tools

Einzelcoaching zur Lead-Generierung über Social Media + Social-Media-KI

Dank dieser Kombination beider Unterstützungsmöglichkeiten können wir dem Versicherungsmakler ermöglichen, sich auf Social Media zu positionieren, auch wenn ihnen nur begrenzte Zeit und keine umfassenden Fachkenntnisse zur Verfügung stehen, um ihren Online-Vertrieb zu starten.



4Circles Prämien

Mehr Informationen zu unseren Prämienangeboten finden Sie hier.

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Patrik Heinrichsohn & Constantin Münch
Online & Social Media Marketing | München

Einladung in unsere WhatsApp Gruppe

NewcomerForum

Komm in die **NewcomerGruppe**,
ich lade dich ein!



Mark Schellenberger

Key Account Spezialist



**Mark Schellenberger Fonds
Finanz Maklerservice GmbH**

WhatsApp-Unternehmenskonto