**Begrüßung**

Hallo, liebe Kolleginnen und Kollegen, hier ist Ihr Patrik Luzius. Schön, dass Sie dabei sind, Ihre Steuerkanzlei jeden Tag ein Stückchen zu optimieren.

**Erfolgsimpulse**

Der Titel unseres heutigen Videos heißt: Sinn und Unsinn

In diesem Video erhalten Sie die wichtigsten Antworten zu folgenden Themen bzw. Fragen:

1. Wann macht Kundengewinnung keinen Sinn?

**Hauptteil**

**1. Wann macht Kundengewinnung keinen Sinn?**

* Keine oder kaum Kapazitäten frei (Verschleiß von Kanzleileitung und Mitarbeitern)
* Keine oder kaum fachliche Kompetenzen (Haftungsrisiken)
* Nur um jemand anderem einen Gefallen zu tun (Empfehlungen)
* Um sich selbst etwas zu beweisen (Ego)
* Kanzleileitung ist nur auf Wachstum programmiert (oft ungesundes Wachstum)
* Kunden passen nicht in die Kanzleistrategie (siehe Video M422 zum „Nicht Idealen Kunden“), weder fachlich noch energetisch (Energieräuber)

**Umsetzung in Ihrer Kanzlei (siehe unten im Downloadbereich)**

Ich möchte Sie noch auf den Downloadbereich unterhalb dieses Videos aufmerksam machen. Dort finden Sie alles Wichtige zur Umsetzung der Inhalte dieses Videos. Je mehr Ideen und Maßnahmen Sie in Ihrer Kanzlei umsetzen, desto erfolgreicher werden Sie!

**Verabschiedung**

Herzlichen Dank fürs Zuschauen. Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung! Setzen Sie möglichst viel schon in der nächsten Woche um! Es lohnt sich! Und denken Sie immer daran:

Weniger Worte, mehr Transporte!

Ihr Patrik Luzius