**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: Akquise Ideen 2

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

1. Welche allgemeinen Akquise Ideen gibt es für eine Steuerkanzlei?

**Hauptteil**

**1. Welche allgemeinen Akquise Ideen gibt es für eine Steuerkanzlei?**

Sie können jedoch noch mehr aktiv dafür tun, die neuen und passenden Neukunden zu gewinnen. Ich habe nachfolgend die Maßnahmen aufgezählt, die Sie bereits ab morgen nach und nach umsetzen können, wenn sie zu Ihnen passen:

* Besuchen Sie externe Veranstaltungen: Teilnahme an Existenzgründermessen, Teilnahme an Messen von potenziellen Kunden, Teilnahme an Bankenveranstaltungen.
* Beauftragen Sie vielleicht eine Werbeagentur, um Logo, Briefbögen, Visitenkarten, Flyer und Ähnliches professionell gestalten zu lassen.
* Beauftragen Sie vielleicht eine Public Relations Agentur damit, gutes Storytelling über Sie als Experten zu entwickeln und in allen Medien zu verbreiten.
* Beauftragen Sie eine Agentur, die Ihre Social-Media-Kanäle pflegt und aktiv deren Reichweite vergrößert.
* Schließen Sie Kooperationen: Es macht immer Sinn, aus seinen Netzwerken vertrauenswürdige Personen auszuwählen und mit ihnen lockere oder engere Kooperationen auf mündlicher oder schriftlicher Basis einzugehen. Verfassen Sie feste Regeln schriftlich, da es ansonsten größere Kooperationen schwer haben werden.
* Klassische Akquisemittel, die Sie eingeschränkt nutzen sollten, da sie in der Regel viel Geld kosten und wenig bringen: außergewöhnliche Zeitungsanzeigen, regelmäßig kleine Zeitungsanzeigen in der Regionalpresse, Gelbe Seiten, Branchenbücher, Aufsätze in Fachzeitschriften, Aufnahme in Suchverzeichnisse, Kanzleibroschüre, Kanzleizeitung, Kanzleiflyer, Radio, Fernsehen, Bandenwerbung, Trikot-Werbung, Sponsoring, außergewöhnliches Praxisschild, Werbegeschenke für Empfehler usw.

**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