**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 3

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:

* Kauf einer ganzen bzw. einer Beteiligung an einer Steuerkanzlei: Dies ist auch eine Neukundenakquise, eine sehr große sogar.
* Bei größeren Neukunden: Vereinbaren Sie vor einem Vertragsabschluss ein persönliches Treffen beim Kunden im Unternehmen oder zu Hause, damit Sie einen hoffentlich positiven Eindruck von ihm und seinem Umfeld erhalten. Schauen Sie sich dort genau an, ob er mit Geld umgehen kann. Sie werden es sehen, wenn Sie darauf achten. Wenn nicht, dann lassen Sie die Finger weg.
* Referenzen: Lassen Sie sich von Ihren besten Kunden eine positive Referenz geben, die Sie in allen Kanälen veröffentlichen und so im Akquiseprozess einsetzen können. Das erhöht das Vertrauen in Sie und stärkt Ihren Expertenstatus.
* Seminare, Webinare, Videos: Sie können selbst Seminare, Workshops oder Webinare für Ihre Zielgruppe halten und Ihr Wissen auf Homepage und Social-Media-Kanälen massenhaft verbreiten.
* Bücher schreiben, Keynote-Speaker: Bücher zu schreiben, bringt Ihnen Expertenstatus und öffnet neue Türen in Bereiche, in die Sie als „normale“ Steuerkanzlei nicht hineingekommen wären. Zum Beispiel werden Sie vermehrt Interviews geben oder als Keynote-Speaker gebucht. Und Sie können daraus wiederum neue Kunden gewinnen: Bühne bringt Bühne bringt Kunden…

**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