**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: Homepage 7

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

1. Wie könnte eine Homepage einer Steuerkanzlei aufgebaut sein?

**Hauptteil**

**1. Wie könnte eine Homepage einer Steuerkanzlei aufgebaut sein?**

Social Media:

* Stellen Sie einen Social-Media-Manager ein oder beauftragen eine Agentur, die dieses Thema beherrscht. Warum? Weil Social Media immer wichtiger wird – auch in unserer Branche. Richten Sie zunächst technisch die wichtigsten Social-Media-Kanäle ein. Aus heutiger Sicht sind dies folgende:
	+ Homepage
	+ Facebook
	+ Instagram
	+ Xing
	+ YouTube
	+ Google My Business

Warum gerade diese?

* Ein Blog auf der Homepage dient hauptsächlich zur Neukundengewinnung, Xing als Businessnetzwerk ebenfalls, Facebook und Instagram eher zur Mitarbeitergewinnung und YouTube für beides.
* Menschen lieben bewegte Bilder, daher wird das Medium Video in den nächsten Jahren immer mehr an Bedeutung gewinnen.
* Google My Business, das Branchenverzeichnis von Google, veröffentlicht Ihre Kontaktdaten, Fotos, Lage und Öffnungszeiten etc. in Google. Diese Daten tauchen dann nach der Google-Suche gut sichtbar im rechten Bildschirmbereich auf.
* Wenn Sie Kunden vermehrt über das Internet akquirieren wollen, dann können Sie Ihr Fachwissen, Kurioses, Neuigkeiten, Statements, Erklärungen usw. in einem Blog auf Ihrer Homepage und in allen oben genannten Kanälen veröffentlichen und verbreiten.
* Hierbei ist die Kontinuität wichtig. Es hilft Ihnen wenig, wenn Sie einmal alles veröffentlichen und dann damit aufhören. Füttern Sie ihre Kanäle lieber einmal pro Woche oder zweimal pro Monat, aber regelmäßig. Aber machen Sie das bitte nicht selbst, sondern lassen Sie das Veröffentlichen Ihren Social-Media-Manager oder die Agentur erledigen.
* Ein Blog auf der Homepage hilft dieser zusätzlich, ein besseres Ranking zu erhalten, denn Google erkennt, dass immer mehr Information hinzukommt und die Homepage deshalb entsprechend aktuell gehalten wird. Google schließt dann daraus, dass die Homepage wichtiger geworden ist und setzt sie im Ranking höher.
* Über die genannten Kanäle können Sie Ihr Wissen vielen Menschen zugänglich machen, was früher nicht möglich war. Ein Beispiel aus YouTube zeigt, was heutzutage alles möglich und gar nicht so weit weg von uns Steuerberatern ist. Sehen Sie sich auf www.youtube.de „20 Dinge, die Lehrer nicht dürfen (aber trotzdem machen)!“ von Rechtsanwalt Christian Solmecke an. Dieses Video hatte im Juli 2018 über 1,6 Millionen und im Juli 2021 2,8 Millionen Klicks. Jetzt fragen Sie sich wahrscheinlich, was das Herrn Solmecke bringt? Es bringt ihm neue Mandate! Seine Kanzlei hat nach seinen Angaben heute Europas größten YouTube-Rechtskanal und liefert täglich ein neues Video. Über 630.000 Menschen haben im November 2020 den Kanal abonniert und im Juli 2021 780.000. Er und seine Kanzlei werden somit als Experten für Medienrecht wahrgenommen. Wahrscheinlich gibt es ähnlich gute oder bessere Medienrechtler in Deutschland, aber sie sind schwer zu finden. Nur Herr Solmecke wird ganz leicht gefunden und profitiert somit von Social Media. Das können Sie auch!

**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