

Kanzleimanagement

Werbung nach Maß

Steuerberater haben spezielle Bedürfnisse in den Bereichen Werbung und Marketing. Dies weiß auch die ideale Werbeagentur, die bereits Erfahrungen mit der Branche hat und somit maßgeschneiderte Lösungen für eine Steuerberatungskanzlei entwickeln kann. Auf lange Sicht bringt der damit geschaffene Zusatznutzen für den Mandanten und die Kanzlei große Vorteile.

» Serienplaner

Teil 15 –

SteuerConsultant 01/2008
Öffentlichkeitsarbeit/PR

Teil 16 –

SteuerConsultant 02/2008
PR-Agenturen als Partner

Teil 17 –

SteuerConsultant 03/2008
Wie Steuerberater
richtig verkaufen

Abonnenten-Service

Abonnenten können im Internet unter www.steuer-consultant.de das Themenarchiv nutzen und unter anderem alle Teile der Serie „Marketing“ kostenlos nachlesen.

Wenn Probleme auftauchen, ist es von Vorteil, sich an einen Spezialisten zu wenden, der einem mit Rat und Tat zur Seite steht. Wenn Ihr Auto an einem kalten Wintermorgen nicht anspringt, kontaktieren Sie sofort Ihre Autowerkstatt oder rufen einen zuverlässigen Pannendienst. Dort kennen die Spezialisten die Ursache der Panne und machen Ihren Wagen wieder flott.

Genauso verhält sich auch der Mandant bei Steuerfragen und wendet sich an den Fachmann, seinen Steuerberater. In den Bereichen Marketing und Werbung gibt es auch für den Steuerberater Spezialisten – Werbeagenturen.

Werbeagenturen entwickeln Logo, Internet-Auftritt und Werbemittel

Zu den Hauptaktivitäten einer klassischen Werbeagentur gehören die Entwicklung von Logos, die Gestaltung von Internet-Auftritten oder Werbemitteln, Marketingstrategien

und Mediaplanung. Fragen Sie nach speziell abgestimmten Zusatzprodukten.

Zu den wichtigen Punkten, die Sie bei der Wahl der richtigen Agentur bedenken sollten, zählen Kanzleibroschüren, Steuernews oder Kanzlei-Präsentationen auf DVD, die sich im Wartebereich Ihrer Kanzlei einsetzen lassen. Ob die Agentur Ihre Projekte mit selbstständigen oder aber mit eigenen erfahrenen Experten abwickelt, kann ebenfalls ein Kriterium für eine Entscheidung sein. Ideal ist eine Kreativschmiede, die schon Erfahrungen mit Steuerberatern und deren Bedürfnissen hat. Am besten werfen Sie einen Blick auf die Referenzen einer Agentur.

Testen Sie dabei auch die angebotene Software auf der Homepage der Agentur oder überfliegen Sie die Texte auf einer Referenz-Homepage. Dadurch können Sie die Arbeit und den fachlichen Hintergrund einer Agentur leichter bewerten. Werbeagentur und Kanzlei sollen schließlich die „gleiche Sprache“ sprechen – das macht gute Zusammenarbeit aus. Mit der richtigen Werbeagentur an Ihrer Seite lassen sich dann auch entsprechende Maßnahmen für eine erfolgreiche Bewerbung Ihrer Kanzlei und Vermarktung Ihrer Dienstleistungen umsetzen.

Fakt ist, dass sich Neumandanten aufgrund positiver Mundpropaganda über Ihre Kanzlei im Internet schlau machen. Ihre Homepage

soll deswegen Interessenten, dank Ihrer Werbeagentur, mit Tipps, Infos und aktuellen Inhalten zum Wiederkommen einladen.

Broschüren, die das Leistungsspektrum einer Kanzlei beschreiben, finden übrigens großen Anklang unter Mandanten und auf Fachtagungen. Marketinginstrumente, wie gedruckte Steuernews oder Steuerinfo im Kanzleidesign, sichern Ihnen zudem die Aufmerksamkeit bei den Klienten. Außerdem verstärken Sie damit den Servicecharakter Ihrer Kanzlei. Gleichzeitig lassen sich die genutzten Werbe- und Marketingmöglichkeiten zum Erfolgsfaktor machen.

Erfahrene Agenturen erfüllen hohe Erwartungen

Stellen Sie hohe Erwartungen an Ihre Werbeagentur, beispielsweise bei Ihrer Homepage. Sie soll vor allem für bestehende Mandanten einen hohen Zusatznutzen bringen. Neben einem ansprechenden und zum Stil der Kanzlei passenden Design sind vor allem Informations- und Serviceangebote entscheidend: Praktische Online-Rechner, die den Mandanten einen schnellen Überblick über Brutto- und Nettolohn geben, oder aktuelle monatliche Steuernews – ob auf Ihrer Homepage oder in gedruckter Form.

Gleiches gilt auch für die Online-Lohnbuchhaltung, die Ihre Mandanten auf Ihrer Website erledigen können. Damit lassen sich Änderungen oder Abmeldungen von Mitarbeitern schnell erledigen. Genau diese Zusatzleistungen vermitteln Ihren Mandanten das Gefühl, bestens umsorgt zu sein.

Sie als Steuerberater müssen sich aber wohl fühlen, egal wie groß die Agentur schließlich ist. Die Sympathie für Ihre Ansprechpartner wird Ihre Entscheidung beeinflussen. Schaffen Sie es auch, die Agentur mit Professionalität und Fachwissen zu begeistern, haben Sie den richtigen Partner.

Denn so wie sich Ihre Mandanten auf Ihre Betreuung verlassen, wird eine gute Werbeagentur Ihre Wünsche und Bedürfnisse professionell erkennen und umsetzen.



Johann Aglas

ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung GmbH in Linz. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Marketing und Internet/Homepage-Gestaltung für Steuerberater.

E-Mail: johann.aglas@atikon.com
www.atikon.com