

Außenwirkung

Kanzlei als Hingucker

Viele Steuerkanzleien setzen beim Versuch, Mandanten an sich zu binden, seit Langem überwiegend auf die inneren Werte wie Zuverlässigkeit, Termintreue oder Freundlichkeit. Allerdings ist es gerade auf der Suche nach neuen Mandanten wichtig, Aufmerksamkeit zu erzielen – ansonsten ist die Gefahr groß, einfach übersehen zu werden.

Eine gute Außenwirkung ist mittlerweile genauso relevant wie Ihre tägliche Arbeit in der Kanzlei. Sie haben bereits für einen ansprechenden Auftritt mit eigenem Kanzlei-Design, Logo und Homepage gesorgt? Perfekt! Genießen Sie Ihren Auftritt und sprühen Sie vor Charme! Das Bild, das Sie nach außen vermitteln, ist mitunter Ihr wichtigstes Kapital, um Partner beziehungsweise potenzielle Mandanten anzusprechen und sich vom Wettbewerb zu unterscheiden.

Soziale Netzwerke wie Facebook und Twitter sind ein ideales Mittel, um zu kommunizieren. Nutzen Sie die Chancen, sich am rasant entwickelnden Markt zu positionieren und Ihr Angebot zu erweitern. Mittlerweile beträgt die Anzahl der Facebook-Nutzer in Deutschland beachtliche 19,9 Millionen Menschen. Für Sie bietet sich hier die Gelegenheit, gezielt mit Mandanten in Kontakt zu treten.

Gibt es eine folgenschwere Änderung im Steuerrecht? Klären Sie Ihre Mandanten darüber auf! Oder fragen Sie doch einfach Ihre Facebook-Fans, ob es Leistungen gibt,

die sie in Ihrer Kanzlei vermissen. Rechnen Sie mit Rückmeldungen – kostenlos! Twitter eignet sich hervorragend, um seine Interessen einzuordnen und themenspezifisch zu kommunizieren. Finden Sie heraus, was Ihnen besser steht!

Kanzlei- Website als günstigstes Werbemittel

Nach dem Kosten-Nutzen-Prinzip ist eine eigene Website allerdings das günstigste Werbemittel. Sie sollte immer aktuell gehalten werden und Ihre Mandanten beziehungsweise Internet-Besucher stets mit neuen Informationen versorgen.

Die Einbindung von Magazinartikeln oder Meldungen zu Gesetzesänderungen, -reformen oder -neuerungen sind wesentliche Informationen, die einen zusätzlichen Service darstellen. Ein eigener Bereich mit Kontaktformular oder zum Download von wertvollen Infos nützt Mandanten und zeugt von Professionalität. Aber auch ein Online-Nachschlagewerk für Ihre Mandanten ist eine weitere Möglichkeit, um Ihr Angebot zu erweitern.

Nicht alles spielt sich aber in der virtuellen Welt ab, verbinden Sie einfach das klassische Marketing mit Ihren Online-Maßnahmen: Eine Broschüre gilt als Klassiker unter den Werbemitteln. Viele Kanzleien bieten sie Ihren Partnern oder Mandanten kostenlos an. Je nach Größe beziehungsweise Ausrichtung der Kanzlei empfiehlt sich auch die Erstellung einer eigenen Imagebroschüre.

Sie haben sich bereits die Mühe gemacht und für ein Kanzleilogo, eine Broschüre sowie einen Internet-Auftritt gesorgt? Dann kommunizieren Sie dies auch, bieten Sie Ihre Broschüre zusätzlich auf Ihrer Homepage zum Download an.

» Serienplaner

Teil 58 –
SteuerConsultant 09/2011
Mitarbeitergewinnung

Teil 59 –
SteuerConsultant 10/2011
Außenkommunikation

Teil 60 –
SteuerConsultant 11/2011
Mandantengeschenke

Abonnenten-Service

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

Sie sind ein spontaner, witziger Typ? Dann überraschen Sie Ihren Mandanten zwischendurch doch mit einer originellen Aufmerksamkeit! Ein Schokoladengruß, ein witziger Button oder ein praktischer Kugelschreiber lässt das Herz Ihrer Partner und Kunden höher schlagen. Ungeachtet der beinahe unzähligen Möglichkeiten, Markenkommunikation und -aufbau zu betreiben, sollten Sie Ihre eigene Strategie finden und verfolgen.

Wichtig ist, herauszufinden, was Sie kommunizieren wollen, wie und welcher Weg dafür geeignet ist. Ein Marketingplan, ausgelegt über ein Jahr, eignet sich optimal, um Ihre Außenwirkungsaktivitäten übersichtlich und kostentransparent im Auge zu behalten. Zufällige Bekanntschaften sind auf Dauer nichts, also legen Sie im Voraus fest, wann und wo Sie eine Anzeige schalten wollen, um Ihr Kommunikationsziel zu verfolgen.



Johann Aglas

ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung GmbH im oberösterreichischen Leonding. Atikon hat sich auf das Marketing und die Homepage-Gestaltung für Steuerberater spezialisiert.

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