

MARCUS RENZIEHAUSEN

# ALS FINANZBERATER AN DIE SPITZE

DER SICHERE WEG ZUM  
7-STELLIGEN JAHRESUMSATZ

FBV

© 2019 des Titels »Als Finanzberater an die Spitze« von Markus Renziehausen (ISBN 978-3-95972-228-5)  
by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Nähere Informationen unter: [www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)

# INHALT

---

<b>Einleitung</b> . . . . .	<b>7</b>
<b>Kapitel 1: Fokus</b> . . . . .	<b>15</b>
Alles wird zweimal geschaffen . . . . .	19
Denken Sie groß . . . . .	22
Geld ist nicht alles . . . . .	25
Wählen Sie Ihre Sparte . . . . .	29
<b>Kapitel 2: Kernkunde</b> . . . . .	<b>35</b>
Weniger Kunden, mehr Erfolg. . . . .	38
So ticken wohlhabende Kunden . . . . .	43
Suchen Sie sich eine profitable Kundengruppe . . . . .	46
Lernen Sie Ihren Kernkunden richtig kennen . . . . .	50
<b>Kapitel 3: Nutzenversprechen</b> . . . . .	<b>57</b>
Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Kundenbedürfnisse . . . . .	62
Was differenziert Sie vom Wettbewerb? . . . . .	65
Designen Sie Ihr Nutzenversprechen . . . . .	70
<b>Kapitel 4: Der Plan</b> . . . . .	<b>77</b>
Wie Sie Ihre 24 Stunden optimal nutzen . . . . .	81
Setzen Sie sich motivierende Ziele . . . . .	85
So erreichen Sie Ihren Gipfel . . . . .	90
Seien Sie aktiv . . . . .	94
<b>Kapitel 5: Persönliches Wachstum</b> . . . . .	<b>99</b>
Ihr Umfeld ist wichtig für Ihren Erfolg . . . . .	103
Suchen Sie sich einen Coach . . . . .	106

Bücher und Hörbücher . . . . .	110
Planen Sie Ihr persönliches Wachstum . . . . .	113
<b>Kapitel 6: Expertenstatus . . . . .</b>	<b>117</b>
Erstellen Sie eine professionelle Website. . . . .	121
Social-Media-Kanäle . . . . .	128
Ein Buch zu schreiben ist einfacher, als Sie denken . . .	132
Werden Sie zum gefragten Speaker . . . . .	138
<b>Kapitel 7: Offline-Marketing . . . . .</b>	<b>145</b>
Unerwartete Empfehlungen . . . . .	150
Proaktive Empfehlungen . . . . .	155
Professionelle Multiplikatoren. . . . .	160
Veranstaltungen . . . . .	165
<b>Kapitel 8: Online-Marketing . . . . .</b>	<b>175</b>
Die Grundlagen des Performance-Marketing. . . . .	179
Facebook und Google Ads bringen Reichweite. . . . .	187
So erstellen Sie einen erfolgreichen Sales Funnel . . . .	197
Direkte Kundenansprache mit LinkedIn und Xing . . . .	205
<b>Kapitel 9: Mitarbeiter . . . . .</b>	<b>211</b>
So finden Sie die richtigen Mitarbeiter . . . . .	215
So formen Sie ein Höchstleistungsteam . . . . .	219
Bleiben Sie produktiv . . . . .	223
<b>Fazit . . . . .</b>	<b>231</b>
<b>Mein Angebot an Sie . . . . .</b>	<b>233</b>
<b>Über den Autor . . . . .</b>	<b>235</b>
<b>Danksagung . . . . .</b>	<b>237</b>
<b>Literaturverzeichnis . . . . .</b>	<b>239</b>