

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

INHALT

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

Bücher und Hörbücher	110
Planen Sie Ihr persönliches Wachstum	113
Kapitel 6: Expertenstatus	117
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
Kapitel 7: Offline-Marketing	145
Unerwartete Empfehlungen	150
Proaktive Empfehlungen	155
Professionelle Multiplikatoren.	160
Veranstaltungen	165
Kapitel 8: Online-Marketing	175
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
Kapitel 9: Mitarbeiter	211
So finden Sie die richtigen Mitarbeiter	215
So formen Sie ein Höchstleistungsteam	219
Bleiben Sie produktiv	223
Fazit	231
Mein Angebot an Sie	233
Über den Autor	235
Danksagung	237
Literaturverzeichnis	239