



FRANZISKA ZEPF

Beratung auf Augenhöhe!



Makler 2.0

Kundenansprache & Vertrieb über
soziale Medien



Wer bin ich eigentlich, dass ich euch etwas erzähle

Franziska - 29

AwardWinner (OMGV + 3. JungMaklerin)

Speakerin

Gründerin & GF von premiummakler.de

& FZ Consulting GmbH

Hundemama

Chefin von 7 Mitarbeitern

Spielregeln

1. Es gibt keine blöden Fragen
2. Wir bleiben bei der Social Media Sprache

Step 1 – Die Zielgruppe

Mit wem arbeite ich am liebsten?

Stelle dir folgende Fragen:

- Wie alt ist mein Lieblingskunde
- Was macht er beruflich
- Ist er verheiratet
- Ist er eher männlich / weiblich / divers
- Wo wohnt er
- Wie wohnt er

Wirklich wichtige Fragen für social Media

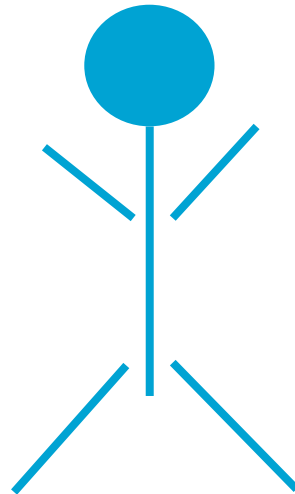
Hobbies meines Wunschkunden
Interessen
Probleme / Herausforderungen
Lieblingsreiseziele
Vereinszugehörigkeit
Wünsche – Ziele - Träume

Sei
kreativ &
anders

-> Denn wann sind Menschen überwiegend in den sozialen Medien unterwegs?

Step 2

Zeichne dir einen „Zielgruppen-Avatar“



Beispiele:

Abteilungsleiter:

- Golf
- Wellness
- Luxus
- Gesunde Ernährung
- Zeit sparen
- Sport (EMS?)

Beispiele:

Familien:

- Hausbau
- KiTa Plätze
- Kindererziehung
- Kochtipps
- Freizeitparks
- Familienhotels

Beispiele:

Karriere Frauen

- Terminplanung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Reisen
- Mode
- Sport
- Nachhaltigkeit
- Bücher
- Motivation

Step 3 – Die richtige Ansprache

Ansprache ist nicht gleich Ansprache

Was in den sozialen Medien anders ist:

- Halbmarathon statt Sprint
- Bleib im Kopf der Zielgruppe
- Positioniere dich als sein Problemlöser
- Baue eine langhaltige Kundenbeziehung auf
- Positioniere dich klar – z.B. auch für Krankenzusatz

Step 4

Erstelle einen guten Content Plan

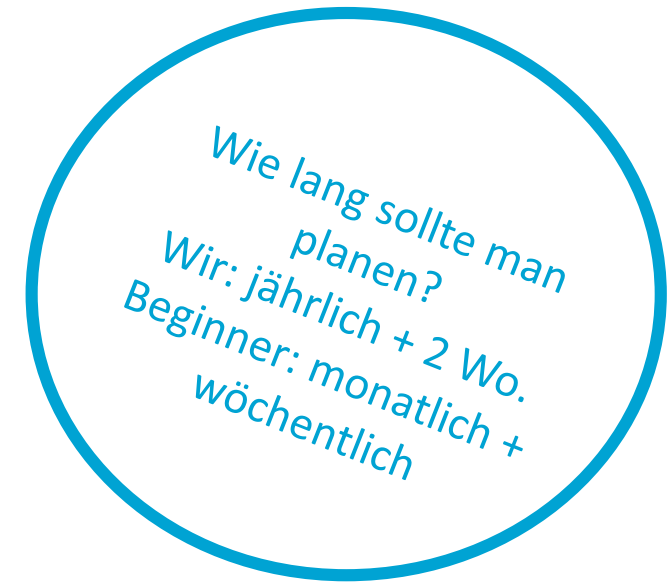
Wie oft?

Wann genau?

Wo?

Womit?

Wer?



7 Quick Tipps zum richtigen Beitrag

1. Der Kunde muss sich im ersten Satz schon angesprochen fühlen
2. Sei „einer von ihnen“ – im besten Fall bist du das wirklich
3. Schreibe unterhaltsam und pass dich deiner Zielgruppe an
4. Verwende # - aber nicht zu viel
5. Achte auf abwechslungsreiche Bilder
6. Standort
7. Postingzeiten beachten

Step 5

Automatisiere so viel wie möglich mit App's / Programmen
Mit denen du gut zurecht kommst

- Planungstool (Hootsuite – Planoly –Facebookbusinessmanager- etc.)
- Canva
- Inshot / Filmr
- Lightroom

Step 6 – wann kommts zum Verkauf

Wichtig – mach kein Teleshopping aus deinem Account

Vergiss aber dennoch nicht warum du social Media Arbeit betreibst

Wichtig!
Call to Action
Online Angebot
(Affenfaust /
Vertrauensaufbau)
Begrenztes Kontingent
Verkauf ohne
Medienbruch



Do's & Dont's

Dont's

- Andere kopieren
- Bilder ohne Bildrechte posten
- Stark starten – stärker nachlassen 😊
- Schlechte Qualität liefern
- Nach 2 Wochen aufgeben
- Nur auf Followeranzahl achten
- Zu viel Werbung

Do's

- Sei mutig – traue dich raus aus deiner Box
- Bleibe natürlich
- Plane und setze um
- Bilde dich weiter
- In Stories: Zeig mehr Mimik
- Finde dein eigenes Konzept – deinen eigenen Weg
- Frag bei anderen nach

Zeit für eure Fragen

Folgt mir am besten direkt auf Instagram, um keine Tipps zu verpassen

Franziska_zeopf
premiusmakler