



ECHE VERMITTLER-MARKE STEP-BY-STEP

Welche Fragen wir uns stellen und welche Punkte wir auf dem Weg zum Erfolg klären

SEBASTIAN HEITHOFF, HEITHOFF CONSULTING



Unsere Themen

- Kurzvorstellung Sebastian Heithoff
- Positionierung als essenzieller Strategiebaustein
- Die eigene Strategie finden
- Und nun geht's los!





**Seien Sie bereit;
zu erfahren,
zu reflektieren,
zu hinterfragen.**

Und sich zu begeistern.

**Mitmachen ist
angesagt!**



Kurzvorstellung Sebastian Heithoff

"DIE ASSEKURANZ IST MEINE FAMILIE"



Ihr Referent

SEBASTIAN HEITHOFF
HEITHOFF CONSULTING

Unternehmensberater

Digital unterwegs seit 2012

Fünf Jahre Versicherungsbranche

Neun Jahre Online-Kommunikation





Positionierung als essentieller Strategiebaustein

KLARE KOMMUNIKATION IN EINER NEUEN WELT

OMNIKANALE KOMMUNIKATION

Setzt sich insbesondere zusammen aus:

- Website
- Social Media Kanälen
- Bewertungsplattformen
- Ladenlokal/Geschäftsräumen
- Online- und Offline-Werbemaßnahmen
- Unternehmensauftritt auf Veranstaltungen/Messen
- Auftritt beim Kundengespräch und in der Öffentlichkeit
- ...



Hier ein einheitliches Kundenerlebnis (omnikanal) hinzubekommen, das an jedem Touchpoint die Themen, Werte und Assets der Protagonisten verdeutlicht, ist eine seltene Freude zu finden.



Die eigene Strategie finden

VERTRIEBLICH-KOMMUNIKATIV DURCHSTARTEN

DIE WICHTIGSTEN SCHRITTE

- Finden oder reflektieren Sie Ihre Positionierung in einem omnikanalen Kontext
 - Stellen Sie sicher, dass Sie nicht nur über WAS und WIE sprechen, sondern auch über Ihr WARUM (2x)
 - Konsultieren Sie hierzu die Arbeiten von Simon Sinek und Jon Christoph Berndt
 - Holen Sie sich erfahrene Unterstützung von extern ins Boot ("Blick von außen!")
- Tragen Sie die Positionierung konsequent (mit "digital first"-Ansatz") nach außen
 - Optimierung der Website (im machbaren Rahmen) und weiterer digitaler Kanäle
 - Veränderung der Agenturkommunikation (online + offline) und des Marketings
 - Anpassung von Schriftstücken, Broschüren, Visitenkarten
- Begeisterung und Befähigung der Mitarbeiter, die Strategie zu tragen
 - Inhaber/in muss das "große Ganze" vermitteln und den Mitarbeiter-Beitrag verdeutlichen
 - Die Positionierung muss an jedem Kundenkontaktpunkt gelebt werden

DIE WICHTIGSTEN SCHRITTE

- Reflektieren und überwachen Sie regelmäßig die positiven Veränderungen durch die Strategie
 - Messen Sie Kundenkontakte, digitale Interaktionen, Reichweiten, Leads
 - Befragen Sie Kunden, Kooperationspartner und Vertraute zur neuen Außenwirkung
 - Lassen Sie Feedback (bei begründeter Eignung) in eine Optimierung der Strategie einfließen
- Bedenken Sie jedoch immer - Sie müssen nicht jedem gefallen!
 - Eine gute Marke hat Befürworter und Ablehner, Einheitsbreit schmeckt langweilig
 - Sie treffen die Entscheidungen und der relevanteste Indikator für Erfolg, ist Ihr Ertrag
 - Streben Sie nach Zufriedenheit und lassen Sie absolute Perfektion erst danach kommen
- Denken Sie, wo immer es geht, vom Kunden aus und optimieren in dessen Richtung
 - Der Kunde bezahlt Sie, weil Sie es verdienen
 - Sorgen Sie dafür, dass er es gerne tut und aus Überzeugung
 - Kundenzufriedenheit ist Ihre wichtigste Maxime, Sie sind ja keine Behörde

Und nun geht's los!

DIE RICHTIGEN SCHRITTE ERFOLGREICH GEHEN

A whiteboard on a brown wooden stand with three legs. The whiteboard has a white surface and a brown border.

**Tipp:
Jetzt eigene
Notizen machen!**

Vorarbeit zur Strategie



- Ich kenne meine Werte, weiß wofür ich stehe
- Ich habe meine Ziele und Wünsche klar definiert
- Ich kenne meine Leidenschaft und begeistere mich
- Meine Ziele und Hindernisse sind mir bewusst und aufge listet
- Mein Kundenmehrwert ist klar definiert und echt
- Kundenzentrierte Kommunikation beherrsche ich


- Ich habe meine Positionierung in den Grundzügen erarbeitet
- Ich kommuniziere bereits auf einigen Kanälen einheitlich
- Das Prinzip "omnikanal" ist mir bekannt und wird künftig integriert
- Meine Website ist auf die Positionierung optimiert
- SEO habe ich verstanden und wende sie an
- Kundenempfehlungen sind fester Bestandteil meiner Außen darstellung
- Meine gewählten Social (Business) Networks passen zu meiner Positionierung

#Genial



Anfertigung Gesamtstrategie



- Ich habe einen erfahrenen Sparringspartner an meiner Seite 
- Meine Kundenkommunikation läuft digital, analog und reibungslos
- Ich habe klar definierte Prozesse in meiner Agentur, auch für den digitalen Auftritt
- Ich habe eine klar definierte Zielgruppe (oder 2 oder 3)
- Ich habe ein definiertes Kommunikationskonzept
- Ich habe feste Zeitfenster für Digitales



- Meine Social Media Profile zeigen klar und sichtbar meine Positionierung
- Ich bin dabei, bewusst Dinge nicht zu tun und mir dadurch Freiräume zu schaffen
- Meine Mitarbeiter kennen die zentralen Themen unserer Positionierung
- Ich fühle mich in den Begriffen von Digitalisierung & digitaler Transformation recht sicher
- Ich kann mich positiv von anderen Teilnehmern der Branche abheben
- Ich habe einen eigenen Claim/Motto/Wahlspruch oder bewusst KEINEN
- Ich habe kreative Ideen und weiß, wie ich gute Inhalte erstelle

#Digital

Operative Umsetzung

- Ich habe sämtliche Texte auf meinen Profilen an die Positionierung angepasst
- Meine Bilder auf allen Profilen sind einheitlich und professionell
- Meine Bilder passen zur Positionierung und sind kreativ
- Meine Mehrwerte werden von meinen Kunden erkannt
- Ich bin motiviert, mich zu entwickeln
- Ich denke langfristig



- Mir macht meine Positionierung Freude
- Die Postings und Co. kommen regelmäßig
- Ich tausche mich regelmäßig in einer Kollegen-Community aus
- Ich teile mein Wissen mit anderen digitalen Kollegen
- Für die Zukunft habe ich konkrete Pläne, wie ich weitermache
- Mich motiviert der Erfolg der digitalen Vorreiter mehr, als dass ich neidisch bin
- Ich verzeihe erste Erfolge, z.B. durch Empfehlungen, die ich erhalte

#Omnikanal





Nun liegt es an Ihnen!

Sie haben vier Optionen:

- Sie machen alleine mit Ihrer Positionierung weiter
- Sie buchen den DVL-Kurs zur Positionierung.
- Sie wählen irgendeinen externen Berater
- Sie entscheiden sich für das Original

Positionierung für Vermittler mit

S. Hushoff 

IHR ANSPRECHPARTNER

Heithoff Consulting

Sebastian Heithoff
Uhlenhorn 22
23556 Lübeck

T: 0176 - 5696 7386

M: sebastian@heithoffconsulting.de

W: www.heithoffconsulting.de

