




Mandanten für Zusatzberatung gewinnen

In 7 Schritten zum Erfolg

	Was	Wie			
5	Mandanten informieren	<p>Situationsbezogene Gesprächsleitfäden entwickeln</p> <p style="text-align: right;">Bilanzbesprechung Telefonat / pers. Hinweis Mitarbeiter Erstgespräch</p> <p>Brief + Flyer an alle Mandanten Brief formulieren</p> <p style="text-align: right;">Serienbrief erstellen und versenden Nachtelefonieren</p> <p>Info-Veranstaltung planen Organisation Inhalt</p>			
6	Durchführung	<p>Erstinfo + Telefonate im Zeitraum von ____ bis ____</p> <p>Gespräche im Zeitraum von ____ bis ____</p> <p>Inserate Artikel schalten KW ____</p> <p>Info-Veranstaltung am ____</p>			
7	Erfolg kontrollieren	<p>Durchführung + Soll-Ist-Vergleich</p> <p>Maßnahmenkatalog monatlich prüfen Abweichungsanalyse – Aktivitäten anpassen</p>			

Mandanten für Zusatzberatung gewinnen

In 7 Schritten zum Erfolg

Beispiel
Brief an Mandanten

Die Prüf-Plakette für Ihre Darlehen

Schönen guten Tag Herr / Frau Mandant,

als Ihr Steuerberater-Team denken wir immer wieder darüber nach, wie wir Ihnen einen noch besseren **Service** bieten können.



Die aktuellen Diskussionen über die Bankenkrise, Zinsschwankungen und die zurückhaltende Politik der Darlehensvergabe haben uns aufhorchen lassen. Was ist, wenn die **Zinsfestschreibung** Ihres Darlehens **ausläuft**? Wie viel Zeit bleibt Ihnen dann noch, um sich nach **besseren Konditionen** zu erkundigen? Welchen **Handlungsspielraum** haben Sie. Wie sichern Sie Ihre **Liquidität**?

Diese und andere Fragen möchten wir gern mit Ihnen diskutieren und Ihnen aufzeigen, wie Sie **flexibel bleiben** können. Um sich so die **bestmöglichen Darlehenskonditionen** zu sichern.

Fragen Sie uns nach dem **Finanzierungsradar**. Gern zeigen wir Ihnen anhand eines Beispiels auf, was es für Sie bringt. Um die erste Neugierde zu befriedigen, finden Sie vorab ein paar Informationen dazu.

Beste Grüße
Ihr StB-Team