



JIL LANGWOST
MARKETING & CONSULTING

Als Finanzdienstleister online Kunden gewinnen

Wie Finanzberater, Versicherungsmakler und Vermögensberater
automatisiert online Kundenanfragen generieren

www.jil-langwost.de



JIL LANGWOST
MARKETING & CONSULTING

Copywrite © 2023
Jil Langwost GmbH
Bremer Str. 29A
30827 Garbsen

Online Neukunden gewinnen

Die Tatsache, dass du diese Zeilen liest, macht dich bereits jetzt schon zu einem Gewinner.

Du hast verstanden, dass Online Neukundengewinnung längst nicht mehr 'Nice to have' ist, sondern absolute Pflicht für JEDEN Berater aus der Finanz- & Versicherungsbranche.

Wir haben dieses Dossier zusammengetragen, um Dich zu inspirieren und Dir anhand von zwei Fallstudie zu zeigen, wie wir mit unseren Kunden erarbeiten, zuverlässig 2-3 potenzielle Kundenanfragen pro Tag über Social Media zu generieren.

Für wen ist diese Broschüre?

Unsere digitale Unternehmensberatung ist darauf spezialisiert Beratern aus der Finanz- und Versicherungsbranche zu deutlich mehr Neukunden, einem vereinfachten Vertriebsprozesse und daraus resultierenden mehr Umsatz zu verhelfen.

Wir unterstützen unsere Klienten dabei, als Experte online wahrgenommen und sichtbar zu werden , um dadurch tagtäglich automatisiert online Kundenanfragen zu erhalten.

Unsere Kunden fallen in diese Kategorien:

- Vermögensberater
- Versicherungsvermittler
- Finanzdienstleister
- Baufinanzierer
- Versicherungsmakler
- Agenturinhaber in der Ausschließlichkeit
- Honorarberater
- Edelmetallberater
- Investmentberater
- selbstständige Vermittler im Versicherungs- und Finanzbereich

In der Regel schaffen wir es, die Neukundengewinnung unserer Kunden zu verdreifachen und dadurch sogar zeiteffizientere Vertriebsprozesse zu implementieren. Das Resultat ist nicht nur ein starkes Umsatzwachstum sondern mehr hochwertigere Kunden.

Die 5 kritischen Berater-Fehler, die zwangsläufig immer wieder zum Teufelskreis führen:

FEHLER #1: Leads kaufen:

Anstatt eine eigene Leadgenerierungs-Maschine aufzubauen und bedienen zu lernen, kaufst Du dir als Berater lieber Leads. Der einfache und schnelle Weg scheint schnelles Geld zu bringen, dies ist aber nicht immer so. Schauen wir uns einmal die Volkswirtschaft an: Wer verdient mehr? Der, der produziert, oder der, der im Laden kauft, also konsumiert? Es sind nicht die Konsumenten, die das Geld in der Wirtschaft verdienen, sondern die Produzenten. Fang an Dich auf die richtige Seite zu stellen und produziere selbst!

FEHLER #2: Keine automatisierte Onlinepräsenz:

In einer digitalisierten Welt ist die Onlinepräsenz entscheidend. Wenn Du oder Dein Finanz-Unternehmen nicht online sichtbar sind, verlierst Du potenzielle Kunden an die Konkurrenz. Die Menschen suchen nach Beratern und Experten online, und wenn die Interessenten Dich nicht finden, verlierst Du die Geschäftsmöglichkeiten.



Die Interessenten, die sich für Themen wie PKV interessieren, bekommen diese, Dich als Experte angezeigt? Dies ist einer der fatalsten Fehler, denn ein Kauf findet dort statt, wo Angebot und Nachfrage aufeinander treffen. Die Nachfrage ist da, aber Du und Deine Dienstleistung sind noch in der offline Welt und hoffen, dass morgen der Kunde durch die Tür kommt, der eine PKV benötigt. Dies wird i.d.R NICHT mehr passieren.

FEHLER #3: Blindes verlassen auf das Marketing Deiner Versicherungsgesellschaft:

Ein weiterer fataler Fehler: Das Marketing der Gesellschaft ist nicht hilfreich, sondern sorgt für Demarketing. Es schadet Deiner Neukundengewinnung eher, als das es Dir etwas bringt.



Am Ende kaufen die Kunden nicht Deine Versicherungsgesellschaft, sondern Deine Beratung & Expertise, weil sie sich gut bei Dir aufgehoben fühlen. Daran ändert in der Regel, der Name, der Gesellschaft nichts. Bitte versteh, mich nicht falsch, ich finde Dein Zugehörigkeitsgefühl zu Deiner Gesellschaft klasse – jedoch hindert es Dich an Deinem Wachstum. Zahlreiche Kundenbeispiele zeigen, dass dies möglich ist. Selbst eine Gebietsdirektion von der Signal Iduna tritt nicht unter dem Signal Iduna Logo auf, welche wir im Rahmen der online Mitarbeitergewinnung unterstützen.



FEHLER#4: Fehlende Struktur und ineffiziente Beratungsprozesse:

Eine klare Struktur und Organisation sind unerlässlich, um in der Beratung erfolgreich zu sein. Ohne eine klare Strategie und Arbeitsweise kann es schwierig sein, Dein Geschäft effizient zu führen und Dein volles Potenzial auszuschöpfen. Eine gut durchdachte Struktur kann Ihnen helfen, Zeit zu sparen und sich auf die wesentlichen Aufgaben zu konzentrieren. Eine fehlende Struktur führt außerdem zu Schwierigkeiten bei der Zielsetzung:

Eine fehlende Struktur kann zu einer unzureichenden Kundenbetreuung führen. Du könntest Kundenanfragen übersehen oder nicht rechtzeitig darauf reagieren, was das Vertrauen der Kunden beeinträchtigen kann. Ohne eine klare Strategie zur Kundenakquise kann es schwierig sein, neue Kunden zu gewinnen. Berater gehen oftmals zufällig vor, anstatt gezielt potenzielle Kunden anzusprechen.

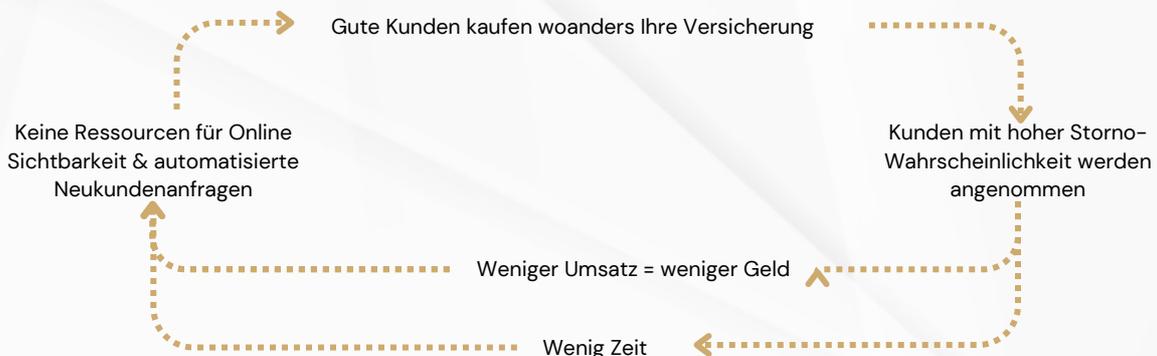
Ebenso gehört ein digitaler Beratungsprozess in das Repertoire eines jeden erfolgreichen Beraters! Keine Online-Beratung führt zu Verlust von Kunden: In der heutigen digitalen Welt suchen viele Kunden nach Online-Beratungsoptionen. Das Fehlen dieser Option kann dazu führen, dass Kunden zu Beratern wechseln, die diese Dienstleistung anbieten.



FEHLER#5: Alleinkämpfer oder schwaches Vertriebsteam/ Mitarbeiter:

Als Alleinkämpfer bist Du oftmals überlastet und hast möglicherweise nicht genug Zeit, um Dein Geschäft strategisch auszubauen. Auf der anderen Seite, wenn Du Mitarbeiter hast, die mehr kosten als sie einbringen, kann dies Deine Rentabilität beeinträchtigen. Ein starkes Vertriebsteam oder gut ausgewählte Mitarbeiter können hingegen Dein Geschäft vorantreiben.

Es gibt keinen Fachkräftemangel! Du bist nur nicht dort, wo die Menschen nach Jobs Ausschau halten und damit meine ich nicht Jobportale wie Indeed oder StepStone - sondern online auf Social Media.



**Bau Deine eigene
Leadgenerierungs-Maschine!**

Vielleicht kennst Du Situationen wie diese hier:

- Du machst Dich und Dein Geschäft und dessen Erfolg abhängig von Empfehlungen und Kaltakquise. Manche Monate sind HAMMER, andere Monate wird darauf gewartet, mehr Empfehlungen zu bekommen – ein ständiges hoffen und bangen, ein komplettes “Abhängigkeits-Hamsterrad”.
- Dein Bestand wird immer älter und gleicht einem Altenheim. Die junge Generation sucht sich nahbare Experten aus dem Internet, Online Beratungen sind längst die Gegenwart und neue Interessenten kommen in den seltensten Fällen von selbst in Dein Büro.
- Der Wettbewerb der Online Anbieter zieht auch an Dir nicht vorbei, neue Kunden und Interessenten wollen oft nur das günstigste Angebot und fangen an mit Dir zu diskutieren. Interessenten schätzen Deine Leistung und Ihren Einsatz nicht und entscheiden sich eher für Online Angebote.
- Dein Umsatz ist nicht planbar und gleicht einer Achterbahnfahrt. Ständige Up’s and Down’s gehören zum täglichen Brot.
- Die deutsche anbandelnde Wirtschaftskrise macht auch vor Dir und Deinen Kunden keinen Halt. Dies spürst Du vor allem an erhöhten Stornoquoten.
- Die 5 Jahre Storno-Frist sorgt ständig dafür, dass Du dir Geld zur Seite legen musst, falls mal vermehrt Storno’s aufeinander folgen.
- Das Finanzamt, welches gerne zu den ungünstigsten Momenten an Deine Tür klopft, nimmt Dir Liquidität und wichtige Rücklagen.
- Die ganze Arbeit bleibt in der Regel bei Dir hängen, weil aufgrund der oben genannten Punkte entweder kein Geld für Mitarbeiter da ist oder Deine Mitarbeiter bzw. Vertriebspartner einfach nicht so gut sind wie Du selbst und ständig Fehler machen – so macht Führung und Finanz-Unternehmer sein, keinen Spaß.
- Du arbeitest oft 40 bis 60 Stunden jede Woche, aber so “richtig viel vom Geld”, mit dem Du finanziell und vom eigenen Lebensstil auf ein vollkommen neues Level kommen würdest, bleibt am Ende doch nichts hängen...

Wenn Du dich in einem oder mehreren dieser Punkte wiedererkenntst, dann kreuze diese ruhig auf der Seite direkt mit einem roten Stift an!



JIL LANGWOST GMBH



Als ich 2018 angefangen habe in der Finanzdienstleistungsbranche zu arbeiten, habe ich schnell gemerkt, wie verstaubt die gängigen Akquisemethoden sind und habe meine eigene Strategie entwickelt.

- Abgeschlossenes Studium in Banking & Finance und ausgebildete Versicherungsfachfrau & Finanzanlagenfachfrau
- Über 170 Kunden online gewonnen
- Auszeichnung "Top Beraterin unter den Newcomern 2019"

2020 - 2021

Meine Strategie hat so gut funktioniert, dass ich ein eigenes Unternehmen gegründet habe, um andere Experten und Beratern in der Branche bei der Neukunden- und Mitarbeitergewinnung zu unterstützen.

- Gründung meiner eigenen Online Marketing Agentur
- Unterstützung von über 600 Experten und Beratern aus der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienbranche bei der erfolgreichen Online-Positionierung
- Auszeichnung als "Top Expertin für den Bereich Online Marketing"



Heute

Heute gehöre ich zu den bekanntesten Online-Marketing Experten für Berater aus der Finanz-, Versicherungs-, Steuer- und Immobilienbranche.

- Über 10 Mitarbeiter, die dich bei der Online-Neukunden- und Mitarbeitergewinnung unterstützen.
- Regelmäßige Auftritte als Speakerin auf Messen und Veranstaltungen, in TV- und Online-Formaten und Magazinen



Umsatz vervierfacht – Von 15.000 EUR Monatsumsatz auf 60.000 EUR monatlichen Umsatz innerhalb von 2 Monaten

Fernando Hartmann – ERGO



Ziel:

Fernandos Ziel war es mit wenig Zeiteinsatz, also einem vereinfachten Vertriebsprozess, viel Umsatz zu generieren. Sein Ziel war es sich für Selbstständige, vor allem Ärzte online zu positionieren und sichtbar zu werden, um diese als Kunden zu gewinnen.

Das Ergebnis unserer Zusammenarbeit:

- Seit der Zusammenarbeit erhält er täglich 1-2 neue Leads
- Pro Kunde erhält er 2-3 Empfehlungen
- 2022 wurde er als bester Verkäufer der ERGO im Eigenumsatz ausgezeichnet
- Von 160.000 Euro Jahresumsatz vor der Zusammenarbeit zu 520.000 Euro mit uns

Das Erfahrungsvideo von Fernando Hartmann findest du hier



www.jil-langwost.de

Fallstudie 2

Innerhalb von 6 Tagen nach schalten der Werbeanzeigen
780.000 EUR Anlagesumme von Kunden im
Sachwertbereich abgeschlossen

Heiko Lambert – ProVita GmbH



Ziel:

Heikos Ziel war es: Endlich online Kunden gewinnen. Heiko hat bereits vorher auf eigene Faust und mit anderen 'Coaches' versucht Online Kunden zu gewinnen – leider fast ohne nennenswerte Resonanz.

Das Ergebnis unserer Zusammenarbeit:

- Seit der Zusammenarbeit erhält er täglich 5–8 potenzielle Kundenanfragen
- Innerhalb einer Woche hat er Anlagesummen in Höhe von 780.000 Euro generiert
- Umsatzsteigerung nach 2 Wochen

Das Erfahrungsvideo von Heiko
Lambert findest du hier



www.jil-langwost.de



Alessandro Saracco

DVAG



- Nach einem Tag bereits einen neuen Kundentermin
- 1000 KE im Nebenberuf
- Im August 2023 auf Platz 7 im Eigenumsatz



André Möller

AXA Versicherung Mainz



- Täglich 5-10 Anfragen pro Tag
- Über 100 Anfragen zum Thema PKV innerhalb von 2 Wochen
- Höchster monatlicher Umsatz von 30.000 Euro
- 2021 sechstelliger Jahresumsatz und erhielt 2022 den Digital Award der AXA



Alexander Heep

ERGO



- Allein im August 2023 5 Neukunden gewonnen – Umsatz 7500 Euro nur durch Leads
- Seit Beginn der Zusammenarbeit im April 2023 über 350 Leads gewonnen



Stephan Seidenfad

Buddenbrock Concepts GmbH



- Seit der Zusammenarbeit generiert er monatlich 250 Leads
- Diese Ergebnisse erzielt er bei gleichbleibendem wirtschaftlichen Einsatz
- Heute gewinnt Stephan 80% seiner Geschäftskunden online



Goran Babic

Smart Solution GmbH



- Sein Instagram Profil fällt den Leuten auf
- Nach kurzer Zeit hatte er schon 3 Anfragen für den Teamaufbau
- Nach Start der Zusammenarbeit knapp 20 Verträge gemacht



Jil Langwost

@JilLangwost 311 Abonnenten 138 Videos

Abonniert

Auf meinem Kanal bekommst du als selbstständiger Finanzdienstleister u...

jil-langwost.de und 3 weitere Links

ÜBERSICHT VIDEOS SHORTS PLAYLISTS COMMUNITY KANÄLE KANALINFO

Neueste **Beliebt** Älteste



Kundeninterview mit Andre - 30.000€ Monatsumsatz und 10+ Leads am Tag 🙌...
712 Aufrufe • vor 1 Jahr



Das müssen Finanzdienstleister als erstes tun, um auf Social Media Kunden zu...
542 Aufrufe • vor 1 Jahr



Im Talk mit Jil - 6-Stellige Umsätze seit unserer Zusammenarbeit 🙌 Erfahrungen...
534 Aufrufe • vor 7 Monaten



Begleite die 25-jährige Unternehmerin Jil Langwost auf der Hauptstadtmesse 🙌
491 Aufrufe • vor 1 Jahr



Hier kommst du zu unserem
YouTube Kanal

DIGITAL JETZT: Der Podcast
für deinen online Erfolg



Presseberichte

ERFOLG magazin

ERFOLG MAGAZIN T

Selbstoptimierung: Weniger ist manchmal mehr | Oktober 2022



Online-Marketing So gewinnt man heute Kunden

Von Josephine Klämke

Es gibt Branchen, die sich leichter vermarkten lassen und jene, die es ausgerechnet schwerer haben.

Die Finanzdienstleistungsbranche ist eine davon.

Also begann sie, ihre eigene Strategie zu entwickeln. Tag für Tag greifen sie mehr Anfragen über ihre Social-Media-Kanäle, sodass sie schon im ersten Jahr über 170 Kunden für sich gewinnen konnte. Ihre Erfolge blieben nicht lange unentdeckt und schon kurze Zeit später folgte die Auszeichnung "Top Beratern unter den Newcomern".

Schnell wurden viele ihrer Kollegen auf die junge Beraterin aufmerksam und wollten ebenfalls erfahren, wie das Geheimrezept für mehr Kunden aussieht.

Die Nachfrage nach ihrer Strategie wurde so groß, dass Jil Langwost begann, sich anders zu verhalten und ihre eigene

Der kleine, aber feine Unterschied

Mit ihrem Unternehmen Jil Langwost Finanzberatung, weg von den klassischen Akquisemethoden zu Kanälen, die mit viel Zeit und Aufwand verbunden sind. Sie engagiert, wie einfach es sein könnte, online automatisiert Kunden und Mitarbeiterfragen gewinnen (und das auch vorantreibend).

"Viele haben immer noch Vorstellung, Online-Marketing sei mit wahllos viel freiem Know-how und all den großen Budgetmitteln verbunden. Dabei ist das Erzeugnis man kann lernen mit seine Zielgruppe".

Neukundengewinnung: Expertin Jil Langwost erklärt im Interview wie's geht

24. Januar 2022

WERBUNG
Kaltakquise

VERÖFFENTLICHT AM 22. FEBRUAR 2022
Jil Langwost hat sich Neukundengewinnung Plan ging auf und die diese Strategie auch erklärt, wie sie ab verhält.

Frau Langwost, ihr Vertrieb Frauen. Aber Worauf kommt es an?

Der Vermittler

E-Magazin Versicherung, Vertrieb, Finanzen

FEBRUAR 2022

„Ich bewahre Kunden vor meinen eigenen Fehlritten“

Social-Media-Expertin Jil Langwost über Strategien, die schnelle Reichweiten versprechen

GRÜNER VERTRIEB: Mehr Nachhaltigkeit durch 100% gleich treue Kunden?

HILFE VOM KOLLEGEN: Wie Vermittler eine Rückfrage für sich abschließen

ZIELGRUPPE FAMILIE: Moderne Beziehungen erlebten neue Möglichkeiten

AssCompact 10 Jahre

Finanzblatt

WIRTSCHAFTS- UND FINANZMAGAZIN

STARTSEITE POLITIK PANORAMA WIRTSCHAFT FINANZEN UNTERNEHMEN WISSEN SACHWERT

»Die großen Unternehmen wachen langsam auf«

Wochen 24. Februar 2023

Jil Langwost hat jahrelang im Finanzdienstleistungssektor gearbeitet. Für die Kundengewinnung bereits der Kaltakquise überlegte sie sich eine Online-Strategie, um für Kunden sichtbar zu werden. Die Jungunternehmerin berät Finanzdienstleister – auch auf Konzernebene. In unserem Interview spricht sie über die Schwindigkeit digitaler Wege und den moderaten Wandel der Branche.

SHE works!

#FRAUEN #WIRTSCHAFT #KARRIERE WWW.SHE-WORKS.DE

Selbstoptimierung WENIGER IST WENIGER MEHR

FRÜHSTÜCK: STATT OFFMILCH
IM ENKLANG MIT DEINEM STYLIS
BEYOND BUCHFÜHRUNG
RAUS AUS DER STRESSALLE
AUTHENTISCHES MARKETING: JA BITTE!

SHE! JOEYLN B. SMITH MARIE FRIESEMANN
WIR HABEN NICHT GEFINDEN, WIE WIR UNS WETTERENTWICKELN
BESSER SCHÖNER: ERSCHEINEN ...

Poesie-Album

Jil Langwost

„Das Internet hat eine nützliche und eine schädliche Seite“

Wann und wie hatten Sie nun zum Mal Kontakt mit Versicherungen?

Durch meine Partnerin hat mich schon früh Kontakt mit der Versicherungsbranche verliert dabei ganz wichtig.

Finanzdienstleister nutzen das Potenzial der Digitalisierung

founders

DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH, SCHWEIZ

Ausgabe 52

Professor Jörg Kupjetz Schreib's auf!

Michael Kern Google als Aufendienstmitarbeiter

Im Interview JIL LANGWOST

Die großen Unternehmen wachen langsam auf

Cash.

VERSICHERUNGEN INVESTMENTFONDS FINANZBERATER

Jil Langwost: „Mittlerweile findet man auch bei TikTok kaufkräftige Kunden“

22.03.2022 aktualisiert am 23.03.2022 - Version 2 von

Kaltakquise war gestern

Heute werden Kunden digital gewonnen, und das im 24/7-Modus. Mit experimentellen digitalen Akquisemethoden können sich Vertriebler einen verlässlichen Fluss an Neukunden-Anfragen aufbauen. Wie das genau funktioniert, weiß Jil Langwost, die mit ihrem Unternehmen Finanzberatern dabei hilft, sich online richtig zu positionieren und automatisch Leads zu generieren.

SACHWERT

WIRTSCHAFTS- UND FINANZMAGAZIN

ARTSEITE THEMEN EPAPER DOWNLOAD AU

Finanzdienstleister nutzen das Potenzial der Digitalisierung

Finanzdienstleistungen sind beratungsbasiert und Kunden wollen es mit ihren Beratern. Jedoch kann die Kundengewinnung volk sie das sogar sollte, findet Expertin Jil Langwost und erklärt in un m. Sie hat das Potenzial der sozialen Netzwerke für die Branche eigenes Unternehmen gegründet.

Der Vermittler

E-Magazin Versicherung, Vertrieb, Finanzen

OKTOBER 2020

„An Face und Co. läuft kein Weg vorbei“

Jil Langwost, Social-Media-Strategin für Finanzdienstleister, über den besten Weg zum Neukunden

INTERVIEW: Versicherungsombudsmann zolt Bilke

UMFRAGE: Die besten Vertriebler erklären ihr Erfolgsrezept

PRODUKTE DES MONATS: U.a. mit VHV, HDI, PKV, Europa

Jil Langwost: „Mittlerweile findet man auch bei TikTok kaufkräftige Kunden“

Unser 5-Schritt-Plan zum Kundenerfolg

für mehr Neukunden über Social Media wurden folgende Maßnahmen mit den Kunden umgesetzt:



Schritt 1: Zielgruppenfindung und Marktpositionierung

Um online als 'Experte' wahrgenommen zu werden, muss sich ein Finanzdienstleister auf eine Zielgruppe spezialisieren und sich positionieren, bedeutet online sichtbar werden.



Schritt 2: Problembewusstsein schaffen

Werde Problemlöser für deine Zielgruppe. Nun ist es an der Zeit sichtbar zu werden und mit der Zielgruppe zu interagieren.



Schritt 3: Das passende Angebot

Um Kunden für Deine Dienstleistung zu gewinnen, ist es wichtig zu wissen, über welche Plattformen du sie gewinnen möchtest. Dieses Angebot lässt sich manuell (ohne Kosten) oder als Werbeanzeige vermarkten.



Schritt 4: Entwicklung eines Verkaufsprozesses

Du kannst Kunden online gewinnen und offline (persönlich) vor Ort beraten – oder komplett online. Wir geben Dir einen Leitfaden und Verkaufsskripte an die Hand, wie Du Deine Beratungen seriös meisterst.



Schritt 5: Digitale Empfehlungsnahme und Skalierung

Mit unserer digitalen Empfehlungsnahme ist es möglich, bis zu 3x mehr Empfehlungen pro Kunde zu bekommen. Außerdem implementierst Du unseren Vertriebsprozess, wie du es schaffst, mit wenig Zeiteinsatz einen hohen kontinuierlichen Umsatz zu generieren.

Checkliste für deine Werbeanzeige

Der Facebook-Algorithmus überprüft jeden Werbetext und Dein Bild bevor er Deine Werbung ausstrahlt. Auch eine laufende Anzeige kann im Nachgang gesperrt werden, damit dies nicht passiert, habe ich hier folgende Tipps für Dich.

1. Nichts Versprechen und keine irreführenden Behauptungen:

Wie z.B. in 8 Wochen min. 5 Kilo abnehmen. Anzeigen dürfen keine täuschenden, falschen oder irreführenden Behauptungen enthalten.

2. Keine sexuellen oder anstößigen Bilder:

Keine Bilder, die nicht jugendfrei sind oder sexuelle Bilder zeigen.

3. Keine persönlichen Eigenschaften nennen:

„Unsere Finanzdienstleistungen bieten eine rundum Beratung.“ Das darfst du nicht: „Du bist fast Pleite? Wir können dir helfen.“

4. Die eigene Domain nutzen:

Nicht über andere Plattformen eine Domain verwenden.

5. Keine Diskriminierung:

Zu diesen Merkmalen zählen: Ethnische Zugehörigkeit, Hautfarbe, nationale Herkunft, Religion, Alter, Geschlecht, sexuelle Orientierung, Geschlechtsidentität, Familienstand, Behinderung oder Krankheit.

6. Reißerische Inhalte:

Werbeanzeigen dürfen keinen schockierenden, sensationsheischenden, aufrührerischen oder gewaltverherrlichenden Content enthalten.

7. Max 20% Text

Nutze nicht mehr als 20% Text in deinen Bildern. Sie werden vom Algorithmus schlechter bewertet und bringen dir nicht so eine hohe Aufmerksamkeit.

8. Markennamen von Facebook

Facebook, Instagram, FB

Hier findest du weitere wichtige Richtlinien:



Zusammenfassung & Fazit

Wie anhand der zwei Fallstudien klar erkennbar ist, gibt es genau jetzt eine einmalige Gelegenheit, sich online als Experte zu positionieren, die Reichweite deutlich zu steigern und automatisiert Kunden zu gewinnen.

In den vergangenen 36 Monaten haben wir mit über 700+ Versicherungsmaklern & Finanzdienstleistern daran gearbeitet, genau dies möglich zu machen.

Hier findest Du weitere Meinungen zu unseren Methoden & Strategien und ihre individuellen Erfolgsgeschichten:



instagram: [jil.langwost](#)

Schau dort einfach in das Story-Highlight 'Erfolge'



Eine Sache musst du wissen:

Es braucht keine Vorkenntnisse in Marketing, IT oder Social Media, um online den Durchbruch zu schaffen. Auch vorherige Bekanntheit oder ein Expertenstatus ist dafür nicht notwendig, um die hier gezeigten Ergebnisse zu realisieren.

Was jedoch unabdingbar ist, ist vor allem eine Sache:

Setze auf Coaching & Mentoring durch einen echten Experten, um deine Lernkurve dramatisch abzukürzen und in kurzer Zeit phänomenale Ergebnisse in deinem Geschäft zu erzielen!

Egal, ob dein Ziel online 1, 3 oder 7 potenzielle Kundenanfragen pro Tag sind oder es Dein Ziel ist einen konstanten Umsatz im 4- oder 5- stelligen Bereich zu haben. Mit großer Wahrscheinlichkeit können mein Team und ich Dich dabei unterstützen, Deine individuellen geschäftlichen und persönlichen Ziele als Vermittler im Finanz- und Versicherungssektor zu erreichen.

Starte digital durch – Generiere online tagtäglich Kundenanfragen durch einen automatisierten Prozess nur für Finanzdienstleister entwickelt

Lerne durch unsere 1:1-Vorlagen, wie Du als ein Experte online und von potenziellen Kunden wahrgenommen wirst, die Dir finanzielle Unabhängigkeit und Anerkennung in Deinem Unternehmen bringen. Mehr als 700 erfolgreiche Kunden sind bereits dabei.

Besuche diese Website und bewirb Dich jetzt auf eine *kostenlose Erstberatung mit meinem Team und mir:*

www.jil-langwost.de

Du hast noch Fragen?

Hier findest du die Antworten, die Du suchst:

Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt dafür, sich online als Finanzdienstleister zu positionieren und durchzustarten?

Onlineberatungen und die digitale Vergleichbarkeit von Finanzdienstleistungsprodukten sind in der Finanzdienstleistungsbranche gefragter denn je. Die Menschen informieren sich online und wollen online informiert werden. Der Markt wächst jedes Jahr drastisch und ist einer der wenigen, wo die persönliche Beratung in Zukunft weiterhin wichtig ist – sei es online oder vor Ort. Die Menschen wollen einen Berater zum anfassen, der Experte für Ihre Sorgen, Probleme und Bedürfnisse ist.

Wir zeigen Dir, wie du Dich online als Experte positionierst und Interessentenanfragen generierst, sei es regional für eine Beratung vor Ort oder bundesweit für eine Online Beratung.

Durch die Automatisierung für die Online Neukundengewinnung stehen Dir Tools zur Verfügung, die Dir ein hohes Einkommen ermöglichen und trotzdem Deinen Zeiteinsatz minimieren. Wir zeigen Dir wie. Als online Experte könntest Du von überall aus der Welt beraten, alles was Du brauchst ist ein Computer, ein Smartphone, eine Internetverbindung und die passende Strategie.

6 Gute Gründe für die Jil Langwost GmbH

1

Erfahrungen in der Finanzdienstleistungsbranche:

Jil Langwost war selbst erfolgreiche Beraterin in der Finanzdienstleistungsbranche und wurde daher 2019 als Top Beraterin unter den Newcomern ausgezeichnet, sie kennt daher die Branche und die Herausforderungen der Kundengewinnung.

2

Made in Germany:

Nach wie vor sind die USA Vorreiter im Bereich Digitalisierung und Social Media Marketing. Im Bereich Online Neukundengewinnung für Finanzdienstleister ist die Jil Langwost GmbH eines der wenigen Unternehmen außerhalb der USA, die zur Spitze gehören. Die Prozesse zur Optimierung wurden komplett im Hause von der Jil Langwost GmbH entwickelt.

3

Branchenunabhängige Ergebnisse

Unsere Klienten gewinnen unterschiedliche Zielgruppen online als Kunden. Kunden aus dem Unternehmertum, Gesundheitssektor, Beamtentum oder wohlhabende Kunden....

4

Datenbasiert statt mit Bauchgefühl

Durch eine detaillierte Datenanalyse finden wir genau heraus, an welchen Stellschrauben wir drehen müssen, um das Wachstum deines Unternehmens online voranzubringen.

5

Monopolstellung

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit über 700+ Kunden bildet ein Alleinstellungsmerkmal für die Jil Langwost GmbH. Zurzeit sind keine Mitbewerber bekannt, die ebenfalls reproduzierbare Ergebnisse für ihre Kunden liefern und die Erfahrungen besitzen, die Jil Langwost GmbH zu bieten hat.

6

International anerkannt

Die Jil Langwost GmbH hat nicht nur Kundenanfragen aus Deutschland, sondern auch aus Österreich und der Schweiz.

Zusammenarbeit mit der Jil Langwost GmbH



Vereinbare einen
Termin für Dein
kostenfreies
Erstgespräch



Jemand aus
unserem Team
führt ein kurzes
Vorgespräch mit
Dir



Wir entwickeln
gemeinsam eine
individuelle
Strategie für Dein
Geschäft



Es findet ein
Strategiegespräch
mit einer unserer
Experten statt

Willst Du erfahren, wie es sich anfühlt, online tagtäglich Kundenanfragen zu erhalten?

Dann trage Dich für Dein kostenfreies Erstgespräch ein:



www.jil-langwost.de



JIL LANGWOST
MARKETING & CONSULTING

Jil Langwost GmbH
Bremer Str. 29A
30827 Garbsen
Deutschland

Geschäftsführerin:
Jil Langwost

info@jil-langwost.de



JIL LANGWOST
MARKETING & CONSULTING

**Erfahre, wie Du als
Finanzdienstleister tagtäglich
Anfragen von potenziellen
Interessenten online generierst.**

**Buche jetzt Dein kostenfreies
Erstgespräch:
www.jil-langwost.de**