



JIL LANGWOST
MARKETING & CONSULTING

inklusive 1:1
umsetzbarem
Empfehlungs-
leitfaden



★ Trustpilot

Wie Empfehlungsmarketing 2024 funktioniert!

www.jil-langwost.de



JIL LANGWOST
MARKETING & CONSULTING

Copyright © 2024
Jil Langwost GmbH
Bremer Str. 29A
30827 Garbsen

Empfehlungsmarketing: Ein **System!**

Was man verstehen muss, ist, dass Empfehlungsmarketing ein System ist. Es reicht eben nicht am Ende der Beratung zwei schlaue Sätze auf zu sagen um seinen Kunden zum weiterempfehlen zu motivieren. Egal wie begeistert der von Dir ist.

Empfehlungen sind schon immer ein wichtiger Bestandteil für funktionierenden Direktvertrieb. Aber gerade in der heutigen Zeit werden Empfehlungen noch wertvoller, als je zuvor. An jeder Ecke erhalten die Menschen Werbung Im Netz/ über Social Media, das Ganze mehrfach und zu allen Themen. Sprich in diesem Überfluss an Reizen und Informationen durch Werbung, gewinnt eine persönliche Empfehlung von einem freund an Bedeutung und erscheint noch wertvoller als bisher.



Neben wichtigen Grundsätzen erhältst du zudem **exklusive und praxiserprobte 1:1 Umsetzungs-TIPPS** die du für Dich persönlich anwenden kannst. Und vor Allem an welchen entscheidenden Stellen wir das **Empfehlungsmarketing neu gedacht** haben!

Wir helfen dir



Du möchtest Empfehlungsmarketing ernsthaft für Dich und Deine Zukunft endlich so installieren, dass es funktioniert? Und Du möchtest dazu den Zugang zu wichtigen Tools, damit es sowohl für Dich, als auch für Deine Kunden maximal einfach wird? Wir helfen dir!

Und sei kostentechnisch unbesorgt –wir bieten einen **Return on Invest ab Deiner ERSTEN Empfehlung!**

Sichere dir jetzt dein kostenfreies & unverbindliches Erstgespräch unter:

www.jil-langwost.de

Deine Jil

Was Empfehlungsmarketing so **wertvoll** macht



Funktionierendes Empfehlungsmarketing ist nicht nur die wertvollste, sondern sicherlich auch die älteste Marketing Strategie der Welt. Warum das so ist und warum das auch immer so bleiben wird, solltest Du wissen.

Alle klassischen Marketingmethoden bestehen aus einer Zweierbeziehung: Der Anbieter und der Kunde. Empfehlungsmarketing bildet hier die einzige Ausnahme. Eine Dreierbeziehung! Hier gib es neben dem Verkäufe noch zwei weitere Beteiligte – den Empfehlungsgeber (Kunde) und den Empfohlenen (Empfehlung). Das Besondere daran ist, dass eine Dritte Person (Kunde) die Argumentationskraft des Verkäufers erhöht.

Überzeugen kann man besser über einen Zeugen.

So entfallen viele normale Zweifel, die in einer Zweierbeziehung stets existieren und erstmal abgearbeitet werden müssen. Zweifel am Produkt oder der **Glaubwürdigkeit des Verkäufers** werden geradezu aufgehoben. Dieser **Vertrauensbonus** liefert unbezahlbare Vorteile gegenüber allen anderen Akquise-Optionen:

- Du machst den Verkauf um ein vielfaches einfacher
- Empfehlungen kosten nichts
- Empfehlungen sind die treueren Kunden
- Funktionierendes EM liefert planbare Neukunden
- Du bist unabhängig von Leads oder teurer Werbung

Warum Empfehlungsmarketing bei den Meisten **nicht** funktioniert

Zu Beginn beleuchten wir kurz die Vergangenheit und was die meisten falsch machen. Vielleicht hast auch Du irgendwann mal etwas zu Empfehlungsmarketing gelernt und findest Dich in der ein oder anderen Vorgehensweise wieder.

Früher hat man versucht den Kunden zu motivieren die **Telefonnummern seiner Freunde raus zu geben** und Diese dann in den nächsten Tagen anrufen. Die wussten natürlich nichts von Ihrem Glück, was so **des öfteren für Unmut sorgte** und man Einwandbehandlungstechnisch sehr gut sein musste. HEUTE ist das natürlich verboten, wird aber teilweise trotzdem noch gemacht.



Oder man hat versucht die Kunden zu motivieren die eigenen **Visitenkarten zu verteilen**. Das hatte den geringsten Aufwand – ging leicht von der Hand – war aber auch kaum erfolgreich.

Und mal ehrlich! Wer hat schon Lust darauf beim nächsten Freitagss grillen die Visitenkarten seines Finanz- und/oder Finanzierungsberaters zu verteilen?



Die Hauptgründe dafür, warum Empfehlungsmarketing **für die Meisten Vermittler nicht** funktioniert sind im im Großen und Ganzen immer die selben:



Sie haben kein System



Oder ein schlechtes aus den 90igern

Was in letzter Konsequenz immer auf EINE SACHE hinaus läuft: **Man macht es einfach nicht oder nicht mehr!**

Natürlich wird jeder von uns hier und da auch mal weiterempfohlen! Und natürlich ruft auch mal jemand einfach so an: „Hi, ich habe Deine Nummer von...xx“! Aber liefert das regelmäßig und planbar, ausreichend Neukunden? Kann man davon leben? Sicher nicht!

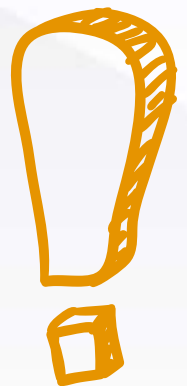
Wie Deine Kunden zu Deinen Fürsprechern werden

Wie bereits erwähnt, reichen hier nicht 2 schlaue Sätze, sondern Du musst Empfehlungsmarketing als ein System verstehen, verinnerlichen und auch als Ganzes umsetzen. Es ist kein "Buffet" wo man sich nur für ein paar Teile entscheiden kann. **Was wäre, wenn Dein Empfehlungssystem künftig so aussehen würde?**



Eine Basis Voraussetzung für funktionierendes Empfehlungsmarketing ist, dass Du empfehlenswerte Arbeit leistest. Das setzen wir hierbei natürlich voraus. Das Empfehlungsmarketing der Zukunft hat folgende Ziele:

- Deine Kunden müssen **KEINE** Rufnummern Ihrer Freunde rausgeben
- Du wirst nicht als verkaufshungriger Finanzdienstleister dastehen
- Dein Kunde muss keine Freizeit opfern um Deine Visitenkarten zu verteilen
- Es wird weder für Dich, noch für Deine Kunden unangenehm oder aufwendig sein
- Du hast kein Gefühl um mehr Aufträge betteln zu müssen
- Die gute Stimmung bleibt trotz Empfehlungsmarketings unangetastet
- Dein Kunden erhält automatische Anerkennung



Der **5 Punkte Plan** für erfolgreiches Empfehlungsmarketing



Kundenkaufreise

Stelle sicher, dass Du die Kriterien der heutigen Kundenkaufreise erfüllst



Vorbereitung

Bereite Deinen Kunden ab dem ersten Gespräch vor



Vereinbarung

Triff eine Vereinbarung mit Deinem Kunden



Momentum

Finde den richtigen Augenblick für die Empfehlungnahme



Kundenansprache

Beherrsche die Kunst von weniger ist mehr

Du möchtest es noch einfacher und erfolgreicher?
Dann erfahre wie Dich eine **spezielle Empfehlungssoftware**
genau dabei unterstützt und Dir fast alles abnimmt.

Buche Dir jetzt Dein kostenfreies Erstgespräch:

www.jil-langwost.de

Die heutige Kundenkaufreise



Mach Dir bewusst wie Kunden heute kaufen, sprich welche Reise wir Menschen heute unternehmen wenn bzw. bevor wir etwas kaufen. Was machen wir? **Wir googeln!**

Wir orientieren uns an **Bewertungen** und lassen uns so Produkte und/oder Dienstleistungen empfehlen, da wir vermeiden wollen der ERSTE zu sein um dann fest zu stellen, dass etwas schlecht ist. Wir wollen keinen Fehlkauf.

Dieser Prozess ist mittlerweile so normal, dass diese **fremden Empfehlungsgeber** schon standardmäßig für unsere Entscheidungen zu Rate gezogen werden. Und weil Sie oftmals auch die einzigen Empfehlungsgeber sind, gehören sie mittlerweile unterbewusst einfach mit dazu.

Also mach Dir bewusst, dass Bewertungen im Netz zur **Kaufentscheidung** Deiner Kunden beitragen. Sorge also für positive Bewertungen im Netz.

Integriere dazu am besten einen standardmäßigen Prozeß wie Kunden Dich bewerten können. Sofern noch nicht vorhanden, richte Dir dazu einen **Google Unternehmensaccount** ein. So steht Deinen Bewertungen nichts mehr im Wege.

Hör auf anonym im Netz zu sein. Auch das bringt viele Nachteile mit sich und **Du blockierst die Kaufreise potenzieller Kunden!** Wenn wir Dich auch bei diesem und anderen wichtigen Themen unterstützen sollen, melde Dich gerne. In unserem kostenlosen Erstgespräch finden wir das passende Angebot für Dich.

Buche Dir jetzt Dein kostenfreies Erstgespräch:

www.jil-langwost.de

Bereite Deinen Kunden auf die Weiterempfehlung vor I

Es handelt sich hierbei um einen elementaren Teil des Empfehlungsmarketings. Dich hier perfekt vor zu bereiten würde jeden Rahmen dieses Leitfadens sprengen. Dennoch geben wir Dir einen möglichst kompakten Überblick der wichtigsten Punkte.



Anker setzen

Wir wollen eine evtl. negative Einstellung zum Thema Empfehlungen mit positiven Impulsen schrittweise verändern. Hierzu solltest Du von Anfang an neben einem guten Einstieg auch immer wieder kleine Anker setzen. **Einstieg Ersttermin:**

"Herr Kunde, mein Anspruch an unsere Zusammenarbeit ist, dass Sie von mir und meiner Dienstleistung so begeistert sind, dass Sie auch anderen davon erzählen werden!"

Zusätzlich zwischendurch:

Wenn der Kunde zB.: sagt: "Ach, das ist ja interessant" oder sonst wie offensichtlich neues erfährt, dann kannst Du immer so etwas sagen wie: "Was meinst Du wie viele Menschen das nicht wissen?!" So lieferst Du dem Kunden Stück für Stück Gründe warum es wichtig ist auch anderen davon zu erzählen. Ihm wird unterbewusst klar, dass die Menschen Bedarf haben und das Weitersagen etwas wichtiges ist.

Bereite Deinen Kunden auf die Weiterempfehlung vor II

Beziehungsebene erreichen

Gekauft wird emotional, nicht rational!

- Sei nicht der unnahbare, sondern arbeite daran ein Freund auf Augenhöhe zu sein
- Versuche nicht "oberseriös" zu sein, sondern sei Du

Hier gibt es einige Möglichkeiten wie Du das schaffst und woran Du es festmachen kannst. Jeder von uns hat auch an dieser Stelle unterschiedliche Fähigkeiten. Wenn Du Dir unsicher bist, frage Dir nahestehende Personen um Dich selbst besser einschätzen zu können. So kannst Du z.B.: daran arbeiten.



Stammtische abholen

Dies sind Standard Gedanken, die sich Menschen grundsätzlich machen. Sie werden nicht ausgesprochen, beeinflussen aber ständig Entscheidungen. „Stammtische“ entstehen durch die eigene Erfahrung und die Erfahrung von Menschen, auf dessen Meinung ich wert lege. Typische Stammtische sind:

- der will mir doch nur wieder etwas verkaufen
- Und natürlich hat er das BESTE Produkt

Mit ein wenig Übung weißt Du ziemlich genau was die naheliegensten Stammtische sind und kannst diese vorweg behandeln. So sorgst Du dafür, dass Dein Kunde gedanklich bei Dir bleibt und sich nicht unnötig mit negativen Gedanken belastet.

Und auch das ist keine "Mammutaufgabe". Dazu reicht ein gezielter Satz.

Der Ablaufplan im **Ersttermin**

Zusammenfassung

Gesprächsleitfaden

Einstieg Ersttermin (Anker 1)

“Herr Kunde, mein Anspruch an unsere Zusammenarbeit ist, dass Sie von mir und meiner Dienstleistung so begeistert sind, dass Sie auch anderen davon erzählen werden?!”

Zwischendurch Anker

Kunde: „Ach, dass wusste ich ja garnicht“ >>Was meinen sie wie vielen das so geht..

>>Was meinen Sie wie vielen das so geht

Zum Schluss des Ersttermins – Vereinbarung

Wir sind ja auf Empfehlung von Deiner Schwester Sabine zusammengekommen. Wenn auch Du am Ende mit mir und meiner Arbeit zufrieden bist, wäre es dann auch für Dich vorstellbar mich weiter zu empfehlen?

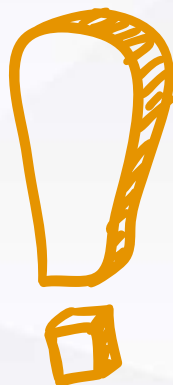
Stammtisch abholen

(...und damit meine ich selbstverständlich nicht, dass Du mir die Nummern von Ihren Bekannten geben oder bei den nächsten 5 Geburtsagen meine Visitenkarten an Ihre Freunde verteilen sollst...)

...und auch nur, wenn Du WIRKLICH zufrieden mit mir und meine Arbeit bist! Was hältst DU davon ?

Kunde: “Das klingt fair”

Prima, ich strengte mich an! ;o)



Die Empfehlungnahme



Der richtige Zeitpunkt

Für die finale Empfehlungsansprache gibt es gute, schlechte und einen sehr guten Zeitpunkt. Versuche einen bestmöglichen Moment zu finden.

Nutze dazu Deine Sinne um Anhand der Körpersprache und Tonfall des Kunden einzuschätzen, ob das gerade der richtige Zeitpunkt ist.

Ein Beispiel:

Wenn du als Experte vorher ein Zeitfenster definierst und dann kurz vor Ende das Empfehlungsgespräch startest, ist der Kunde gedanklich vielleicht schon beim nächsten Termin, beim Essen mit seiner Familie oder beim Pokerabend mit den Freunden. Das wäre der absolut falsche Zeitpunkt für ein Empfehlungsgespräch, weil der Kunde gedanklich schon woanders ist und eigentlich nur noch zum Ende kommen möchte.

Verlagere das Empfehlungsgespräch in diesem Beispiel lieber in den Servicetermin.

Merke: Nutze Dein Gespür und erzwing die Empfehlungnahme keinesfalls zu einem von DIR festgelegten Zeitpunkt. Es gibt keinen festen Zeitpunkt der immer passt! Bleib einfach flexibel.

Empfehlungsgespräch Info

Im folgenden stellen wir Dir zwei Empfehlungsgespräche zur Verfügung. Das Erste ist so direkt umsetzbar, liefert aber weiterhin einen nachteiligen Knackpunkt: **Der Kunde muss aktiv werden**, denn er muss seine Freunde ansprechen. Das funktioniert...**ABER...**

...wenn Du es einfacher, effektiver, besser und erfolgreicher möchtest, dann haben wir auch eine zweite Version für Dich! Der riesen Vorteil von Version - hier braucht der Kunde seine Freunde NICHT ansprechen. Und genau das ist die größte Hürde und genau Die wollten wir auslöschen!



Der Gesprächsleitfaden Basic

Das Empfehlungsgespräch

(Nach der Beratung oder im Servicetermin)

>>Herr Kunde, war die Beratung so, wie Du sie Dir vorgestellt hast?

Kunde: „Nein, besser!“

>>Was waren Deine Highlights? (Punkte sammeln und aufschreiben.)

(Nicht nur mit 1 Punkt zufrieden geben – sondern nachfragen „Und ausserdem?“ "Was hat Dir außerdem gefallen?)

Highlights wiederholen und fragen:

>>“Hättest Du am Anfang solch ein Ergebnis erwartet?“

Kunde: “Nein“

>> “Herr Kunde, wir hatten ja vereinbart, dass Du mich weiterempfehlst, sofern Du mit meiner Arbeit richtig zufrieden bist – ist das noch so?“

Kunde: “Absolut!“

>> “Klasse! Am erfolgreichsten war es immer dann, wenn ich mit den Kunden mal laut darüber nachgedacht habe wer überhaupt in Frage käme – beziehungsweise wem ich vermutlich weiterhelfen könnte.“

>>Wer würde Dir da So einfallen ? (...Am besten Menschen, die auf Deine Meinung wert legen)

>>Dann sprich gerne bei diesen 3, 4 Personen diese Empfehlung aus und schlag Ihnen vor einen Termin mit mir aus zu machen – einverstanden ?

>> “Prima! Und für jeden, der sich innerhalb der nächsten Woche bei mir meldet gibt es eine Belohnung“
(zb Gutschein etc...)

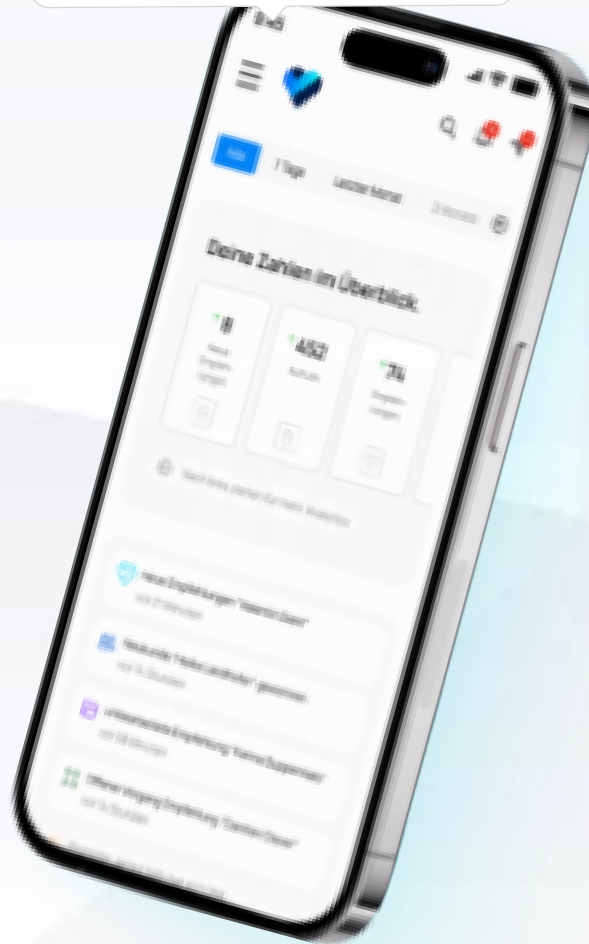
Kurzer Zwischenstand:

Dies war der erste Leitfaden für Dich. Auf der nächsten Seite findest Du den **zweiten, exklusiven Weg** inkl. Leitfaden, der die Zukunft einleitet und das Thema Empfehlungsmarketing direkt auf Dein Smartphone bringt.

Lerne mit uns die richtigen Bausteine in Deinen Beratungsprozeß zu implementieren. Dabei entsteht ein auf Dich und Deinen Beratungsstil abgestimmter Verkaufs- und Empfehlungsprozess mit dem Du Dich wohl fühlst und der funktioniert! Genau das machen wir im Rahmen unseres Consultings.

Deswegen buche Dir jetzt Dein kostenfreies Erstgespräch, um Dir sicher zu sein, dass du zukünftig planbar und regelmäßig von Deinen Kunden weiterempfohlen wirst!

 Du hast neue Empfehlungen



Buche Dir jetzt Dein kostenfreies Erstgespräch:

www.jil-langwost.de

Der Gesprächsleitfaden mit Software I

Am Ende des ersten Termins

Vorhergehend "Gesprächsleitfaden Ersttermin"

..."wäre es dann auch für Dich vorstellbar mich weiter zu empfehlen?"

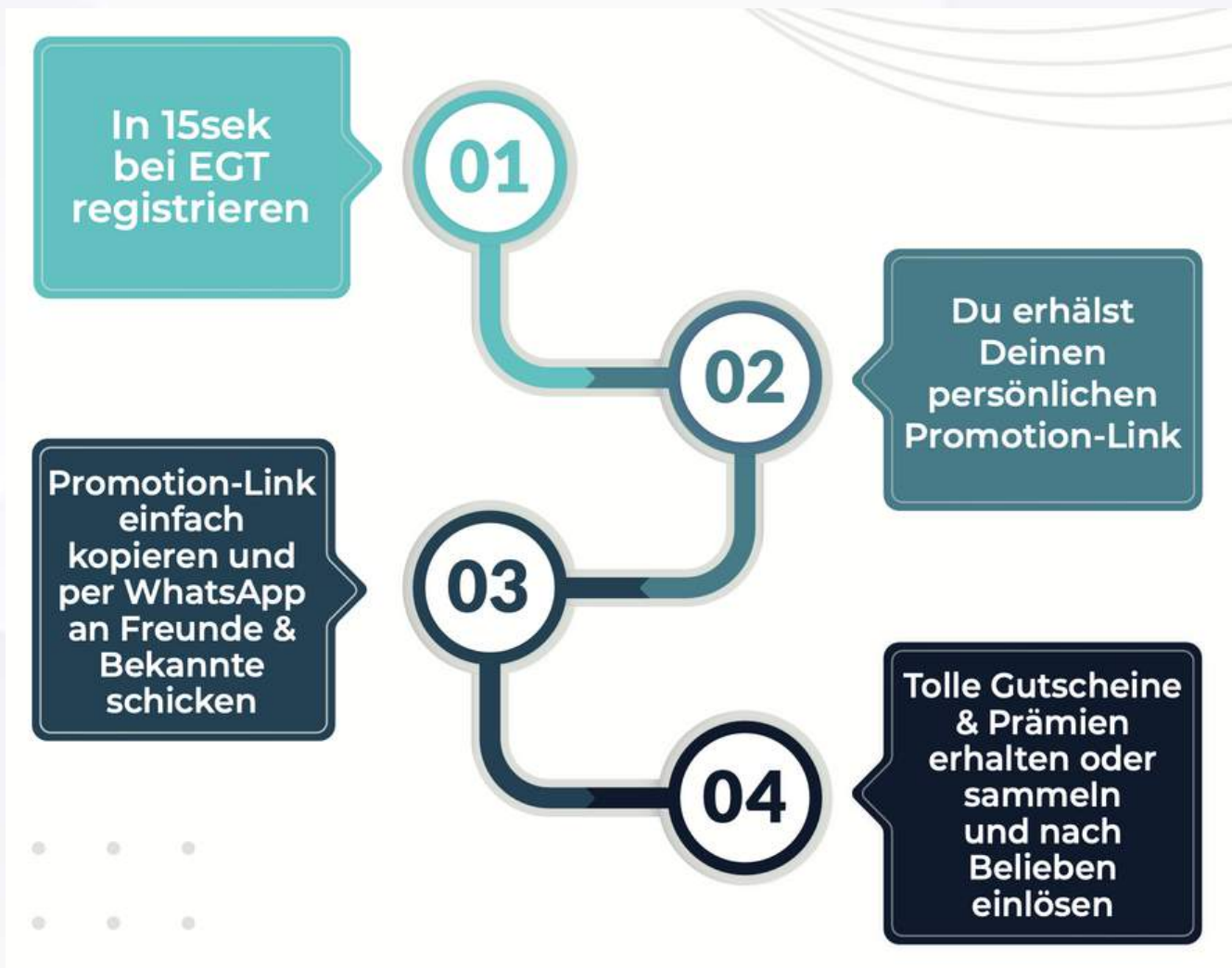
Kunde: "Ja, klar!"

>> "Prima, und Du sollst natürlich keinesfalls Nummern rausgeben (und jetzt erweitern wir den Stammtisch) **oder Deine Freunde anquatschen!**"

Das heisst, auch diesen Aufgabe fällt raus.

Wir machen es Dem Kunden maximal leicht und sagen:

>> „Wir haben dafür sogar ein extra Empfehlungsprogramm!“ Du erhältst einen persönlichen Link zu meiner Online-Visitenkarte, wo ich mich und meine Dienstleistung vorstelle. Diesen Link verschickst Du einfach via WA an Deine liebsten Freunde/bekannte und erhältst für jede erfolgreiche Empfehlung einen 50€ Gutschein, den Du in über 700 shops einlösen kannst.“



Der Gesprächsleitfaden mit Software II

Fortsetzung Ersttermin!

>> "Einen Link kopieren, weiterleiten – fertig! Wie findest Du diese Art jemanden weiter zu empfehlen?"

Kunde: "Einfacher geht es nicht. "

>> "Ja, einfacher geht es auch wirklich nicht. Ich fasse zusammen: WENN ich also gute Arbeit leiste und Du am Ende wirklich begeistert bist – und natürlich NUR DANN!...würdest Du mich anschließend auf diese Art und Weise weiterempfehlen?"

Kunde: "Klasse!"

Das finale Empfehlungsgespräch

(Nach der Beratung oder im Servicetermin)

>> Herr Kunde, wir hatten ja vereinbart, dass Du mich weiterempfehlst, sofern Du mit mir und meiner Arbeit richtig zufrieden bist – ist das noch so?

Kunde: "Absolut!"

>>Prima, dann erstellen wir jetzt Deinen persönlichen EmpfehlungsLink zum weiterschicken!"

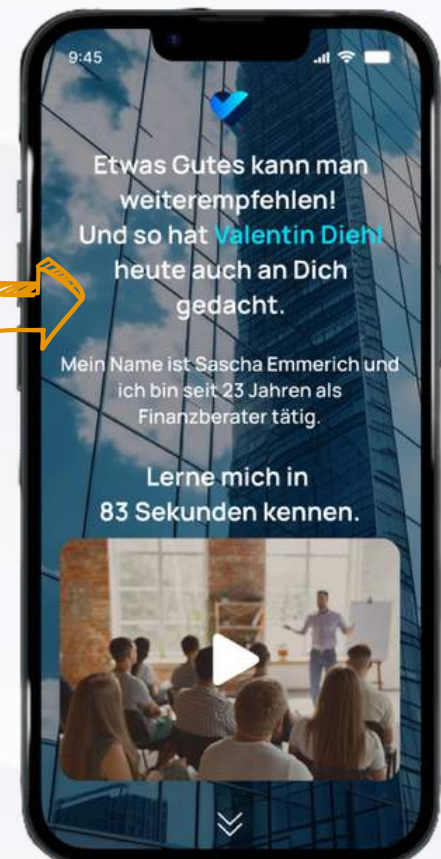
Jetzt in 10 Sekunden Link erstellen & fertig!



Der Kunde verschickt also jetzt ganz simpel den Link per WhatsApp an seine Freunde und Bekannte!

Die Empfehlungen klicken dann auf den Link und landen auf Deiner ONLINE Visitenkarte, die verkaufpsychologisch wertvoll und interaktiv aufgebaut ist, damit sich die potenzielle Empfehlung sich daraufhin bei Dir meldet!

(Es handelt sich dabei um keine Webseite wie Du sie kennst.)



Coaching & Software: Eine neue Liga

Wir haben schlechtes Empfehlungsmarketing aus den 90igern in das heutige Jahrhundert gebracht und neu gedacht. So macht empfehlen und empfohlen werden wieder Spaß. Und vor Allem haben wir es Dir und Deinen Kunden so unfassbar einfach! gemacht!

WAS DU ERWARTEN KANNST:

- Ein Coaching zum Thema Empfehlungsmarketing mit Videokurs und wöchentlichen LiveCalls, so dass Du in wenigen Wochen ein echter Empfehlungsprofi bist
- Du erhältst vollständige Skripte und Leitfäden zum 1:1 nachmachen und direkt umsetzen
- Du lernst wie Du Dein eigenes Promo-Video erstellst
- Workshops, wo wir Dein Video erstellen. Du brauchst kein Equipment
- Onboarding, damit Du Dich in der Software umgehend zurecht findest
- Alle Empfehlungen in zentralem CRM System
- Erinnerungen & Benachrichtigungen
- Aktionen, Kampagnen
- u.v.m.

Bring Dein Empfehlungsmarkting endlich auf Kurs und erhalte planbar Neukunden für ein stabiles und nachhaltiges Geschäft!



Buche Dir jetzt Dein kostenfreies Erstgespräch:

www.jil-langwost.de

Wie sieht eine Zusammenarbeit aus?

Schritt 1:

Du vereinbarst einen Termin zu deinem kostenfreien Erstgespräch mit uns

Zuallererst führst du ein Erstgespräch mit einem Mitarbeiter aus meinem Team. Hierfür halten wir jede Woche eine begrenzte Anzahl an Terminen frei.

Schritt 2:

Wir führen ein kostenloses Strategieggespräch mit Dir

Hier besprechen wir die für Dich und Deine Situation beste Umsetzungsstrategie um Dein Empfehlungsgeschäft maximal aus zu bauen und maximal zu automatisieren

Schritt 3:

Deine Entscheidung

Wie immer im Leben beginnt alles mit einer Entscheidung. Wenn Du also Deine Neukundengewinnung und damit Deinen Umsatz vom Zufall befreien und auf das nächste Level bringen möchtest, bist Du bei uns genau richtig.

Schritt 4:

In wenigen Wochen zum Empfehlungs-Profi

Du erlernst Schritt-für-Schritt wie Du es ganz einfach und seriös schaffst, dass Deine Kunden Dich künftig regelmäßig weiterempfehlen, damit Du Dir um das Thema Neukunden keine Gedanken mehr machen musst.

Kundenbewertungen

Eine Auswahl einiger unserer Kundenstimmen auf Trustpilot

MH Markus Höllbacher
2 Bewertungen AT

Vor 2 Tagen

Verifiziert

Sehr kompetentes Team mit individueller Betreuung

Das Team ist sehr kompetent und steht bei allen Fragen zur Verfügung. Jeder Teilnehmer wird in den Live Calls integriert und der aktuelle Stand bzw. dessen Fragen und Herausforderungen im Detail besprochen. Die Teilnehmer erhalten somit eine individuelle und bestmögliche Betreuung.

ST Steffen
1 Bewertung DE

19. Mai 2022

Ich bin super zufrieden

Jil und das Team arbeiten sehr professionell und helfen einem immer sehr schnell weiter. Sie kommt immer auf coole Marketing-Ideen, die für jeden umsetzbar sind. Dank Jil konnte ich meine Neukundengewinnung automatisieren und planbar ausbauen. Ich habe Jil auch einen Kollegen weiterempfohlen. Wer erfahren möchte, wie man online Kunden gewinnt, ist hier an der richtigen Adresse.

MF Myriam Flechtner
1 Bewertung DE

16. Juni 2022

Verifiziert

Toller Anfang!

Bis jetzt habe ich etwas mehr als die Hälfte der Kurse aus meinem Coaching durchgearbeitet. Ich finde die Videos gut und verständlich aufgebaut, kurz genug, dass ich auch mal zwischendurch reinschauen kann, wenn ich gerade nur wenige Minuten frei habe. Auch der Support aus der WhatsApp Gruppe kommt zuverlässig und hilfsbereit. Bis jetzt habe ich enorm viel gelernt und freue mich auf die nächsten Schritte! Gerne gebe ich nochmal eine Bewertung ab, wenn ich alle Kurse durchgearbeitet habe und bereits erste handfeste Ergebnisse erzielt habe.

SB Sandra Böttcher
1 Bewertung DE

18. Apr. 2022

Empfehlenswert!!

Unter der Vielzahl von Coachings habe ich mich für Jill und ihr Team entschieden und es nicht bereut. Es gibt eine Rundumbetreuung und jede Frage wird schnell und eingehend beantwortet. (Danke Steven 😊) Der Erfolg lässt nicht lange auf sich warten, inzwischen generiere ich 5-10 Leads am Tag. Ich kann Jill und ihr Team nur weiterempfehlen!! 👍





**Buche dir jetzt dein
kostenfreies Erstgespräch:**

www.jil-langwost.de

Impressum:
Jil Langwost GmbH
Bremer Str. 29A
30827 Garbsen

Geschäftsführerin:
Jil Langwost

info@jil-langwost.de



JIL LANGWOST
MARKETING & CONSULTING

**Mache Empfehlungsmarketing zu
Deinem automatisierten Standard
für planbare Neukundengewinnung**