

So machen Sie Geschäft

Sieben Tipps für Ihr erfolgreiches Firmenevent

Starten Sie jetzt durch - mit Ihrem Firmenevent

1 Finden Sie das passende Thema

Worum es bei Ihrem Firmenevent geht, bestimmen Sie. Was ist Ihr Spezialgebiet? Worüber möchten Sie sich mit Kundinnen und Kunden austauschen? Wo sehen Sie Potenzial? Hier einige Ideen, um die herum Sie Ihre Veranstaltung aufbauen können:

- Erbrecht (aber nicht zu kompliziert)
- Steueroptimierung (Stichwort steueroptimierte Vermögensübertragung „light“)
- Auszahlpläne (z. B. für Alleinstehende oder für kinderlose Ehepaare)
- Ruhestandsplanung
- Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung
- Gesundheit und Pflege

Für Ihre Notizen

2 Wählen Sie einen Veranstaltungsort, der Eindruck macht

Machen wir uns nichts vor: Das Interesse von potenziellen Kundinnen und Kunden wird mäßig sein, wenn Sie sie zu einem Vortrag über Finanzplanung einladen. Wenn Sie aber mit einem spannenden Veranstaltungsort werben können – und womöglich sogar noch mit besonderer Bewirtung –, dann können Sie sich des Interesses der Teilnehmerinnen und Teilnehmer sicher sein. Hier ein paar Ideen dazu:

- Suchen Sie besondere, lokal bekannte Räumlichkeiten mit Ambiente.
- Das kann ein hochwertiges Hotel sein, ein Oldtimer- oder ein Porsche-Autohaus, eine Weinkellerei ...
- Denken Sie ans Catering, an Fingerfood, Wein etc.

Für Ihre Notizen

3 Laden Sie die richtigen Leute ein

Die richtige Auswahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ist entscheidend für Ihren Erfolg. Wählen Sie Gäste, die zu dem von Ihnen gewählten Thema passen. Sie können sowohl Ihre Kundenkartei durchforsten und Bestandskunden ansprechen, als auch neue Kundinnen und Kunden kontaktieren. Eventuell lohnt auch eine Einladung an die örtliche Presse. Hier eine Auswahl an möglichen Zielgruppen:

Bestandskunden:

- Zielgruppe: 60plus
- Kundinnen und Kunden mit ablaufenden Verträgen
- Kundinnen und Kunden mit (mehreren) Immobilien
- Je nach Bestandsgröße ggf. feinjustieren: bspw.: zVE ab 100.000 € p. a. oder liquides Vermögen >200.000 € etc.
- Firmeninhaber und Firmeninhaberinnen/Unternehmerinnen und Unternehmer
- Profisporter- und Sportlerinnen/Künstler und Künstlerinnen etc.
- Kundinnen und Kunden, die Empfehlungsgeber sind und „gute Laune“ verbreiten

Neukunden:

- offenkundig vermögende Privatkundinnen und Privatkunden
- offenkundig vermögende Firmenkundinnen und Firmenkunden
- Zielgruppe 70plus

Für Ihre Notizen

4 Holen Sie sich Unterstützung

Laden Sie sich Fachleute ein, die Interessantes zu Ihrem Thema beisteuern können; das erhöht die Glaubwürdigkeit Ihrer Veranstaltung und gibt Ihnen die besten Argumente an die Hand. Passende Referierende könnten sein:

- Rechtsanwälte
- Steuerberaterinnen und Steuerberater
- Vermögende Rentnerinnen und Rentner
- Vermittlerinnen und Vermittler
- Standard Life Sales Consultants

Für Ihre Notizen

5 Verleihen Sie Ihrer Einladung den nötigen Nachdruck

Es lohnt sich, an Ihrer Veranstaltung teilzunehmen – das muss Ihre Einladung vermitteln. Trotzdem sollten Sie kurz vor der Veranstaltung noch einmal nachfassen und sich die Teilnahme persönlich bestätigen lassen (bei dieser Gelegenheit können Sie selbst bei Absagen noch einmal mit Ihren Kundinnen und Kunden ins Gespräch kommen). Der Tipp: Bieten Sie ausgesuchten Bestandskundinnen- und Kunden die Möglichkeit, „exklusiv“ einen Neukontakt mitzubringen. Das macht Ihre Veranstaltung besonders begehrenswert. Diese Medien können Sie nutzen:

- Brief
- Flyer
- Anruf
- E-Mail

Für Ihre Notizen

6 Gestalten Sie einen angenehmen - und gut strukturierten - Abend

Hier die wichtigsten Tipps für den Ablauf:

- Übernehmen Sie einen Part, z. B. Einleitung und Schluss, oder moderieren Sie den Abend.
- Sorgen Sie für einen Beamer.
- Die Fachreferierenden geben idealerweise nicht mehr als eine Stunde Fachinput.
- Danach folgt der gemütliche Teil, das Get-together.
- Bereiten Sie Unterlagen für alle Teilnehmenden vor, versenden Sie sie ggf. per E-Mail im Nachgang.
- Legen Sie eine Anwesenheitsliste mit Zustimmung der Interessenten/ Neukontakte für anschließende Kontaktaufnahme aus.
- Bereiten Sie ein kleines Gastgeberpräsent vor – als Erinnerung an die Veranstaltung.

Für Ihre Notizen

7 Bleiben Sie auch nach der Veranstaltung am Ball

Sie haben wertvolle Kontakte geknüpft und einen guten Eindruck hinterlassen. Jetzt heißt es, die Chancen zu nutzen. Hier einige Ideen, mit denen Sie Beziehungen pflegen und im Gespräch bleiben:

- Berichten Sie über das Event auf Facebook, Xing und Twitter, auf Ihrer Homepage oder im Kundennewsletter.
- Lassen Sie (mit Einverständnis Ihrer Gäste) Fotos machen und verschicken Sie sie an die Teilnehmenden.
- Melden Sie sich persönlich zur telefonischen Nachbereitung.

Für Ihre Notizen

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutrale Schreibweisen, wo es uns möglich ist. Jedoch bitten wir um Ihr Verständnis, dass wir teilweise aus Platzgründen oder dem Lesefluss zuliebe nur die binäre oder auch nur die männliche Schreibweise verwenden.

Standard Life Versicherung

Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9
60528 Frankfurt am Main
www.standardlife.de

© 2022 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.