



Unternehmer – ABC (19) Die „geldverdienende“ Maklerhomepage

Die Homepage als Visitenkarte im Internet gehört für die meisten Makler inzwischen zu den Basics. Dann scheiden sich aber oft schon die Geister in Sachen Qualität der Inhalte, Design, Usebilty, Crawlbarkeit oder SEO- Optimierung. Doch darum soll es heute hier nicht gehen.

Eine Webseite, die heute keinen Beitrag zur Kundenbindung, Erhöhung der Effektivität bei der Kundenverwaltung oder auch zur Online-Beratung und -verkauf leistet, sollte mit einem guten Konzept überarbeitet werden. Denn: 75 Prozent der Menschen in Deutschland informieren sich im Web und kaufen auch da.

Die Erfahrungen der Kunden- und Vergleichsplattformen zeigen, dass der Verkauf einfacher Produkte Online gut angenommen wird. Damit sind wir schon bei den wichtigsten Merkpositionen für erfolgreichen Online-Verkauf: Einfachheit, Verständlichkeit und Vergleichbarkeit. Ein Blick auf Webseiten erfolgreicher Maklerkollegen lohnt sich.

Nur wenige Dateneingaben führen zum Vergleich, der auch wesentliche Leistungen per Häkchen als vorhanden kennzeichnet. Hat der Kunde ein Produkt ausgewählt, sollte die Antragsstellung schrittweise und einfach möglich sein. Es bietet es sich durchaus auch an, die Anzahl der Anbieter nach Preis oder Leistung zu verknappen und so dem Kunden leichtere Orientierung zu geben.

Überfrachten Sie Ihre Homepages nicht mit zu viel Text auf einer Seite, auch wenn dies bei Google bessere Rankings bringt. Der Kunde orientiert sich lieber an Bildern oder Videos als an seitenweisen textlichen Fachvorträgen. Wenn der Kunden sich für eine Hundehalterhaftpflichtversicherung interessiert, weil Sie in ihrem Blog oder per E-Mail-Marketing dazu einen Beitrag veröffentlicht haben, dann kann man auch direkt auf eine Landingpage zu dem Thema gelenkt werden.

Mehrere Maklerpools und andere Dienstleister bieten inzwischen Landingpages an, die Sie für Kundenansprechen und den Direktabschluss durch Kunden selbst, nutzen können. Vergessen Sie nicht die entsprechenden Hinweise und Pflichtangaben zum Datenschutz und eine abgekürzte Version eines Maklervertrages, damit Sie auch später die Onlinekunden zum Vollkunden machen können. Die „geldverdienende“ Homepage lohnt sich.

Das nächste Mal (20): Technik im Maklerbüro - Kauf oder Leasing?