



Mehr Mandanten jetzt!

## Das 28-Tage Marketing-Programm für mehr Mandanten

*Erschaffen Sie einen konstanten Zustrom an Neugeschäft, indem Sie täglich 10 einfache Dinge tun!*

### Ausgangssituation

Kennen Sie das? Sie haben viele Ideen, wie Sie Ihre Kanzlei vermarkten und welche neuen Kontakte Sie gerne aufbauen würden. Aber dann „passiert das Tagesgeschäft“ und Sie werden von vermeintlich akuten Anforderungen überrollt. Oder: Sie wollen Ihr Kanzleimarketing voranbringen, wissen aber nicht, wie Sie neue Mandanten ansprechen können, oder Multiplikatoren und Mandanten zu Empfehlungen bewegen können. Sie stecken fest und fragen sich: Wo hakt es denn?

Dann ist dieses Programm genau das richtige für Sie: Auf Basis des Erfolgsbuches „Get Clients Now!“ der renommierten Fachautorin C.J. Hayden analysieren Sie, welchen ersten Schritt Sie für eine erfolgreiche Zukunft gehen müssen. Erprobte Marketingmaßnahmen und wie Sie diese für sich nutzen, werden Ihnen vermittelt. In einem 28-Tages Plan werden Marketingmaßnahmen in so mundgerechte Stückchen geteilt, dass Sie es schaffen können, jeden Tag ein paar Kleinigkeiten für Ihr Marketing zu tun, was Sie langfristig auf sicheren Erfolgskurs bringen wird!

### Was Sie lernen werden:

- Ausbruch aus der „Analyse-Paralyse“ und die richtigen Entscheidungen für den Einsatz Ihres Budgets an Geld und Zeit für Ihr Kanzleimarketing zu treffen
- Wie Sie mit Hilfe des universellen Marketing-Zyklus Ihre „Marketing-Leiden“ diagnostizieren
- Was funktioniert und was nicht funktioniert: Über 100 verschiedene erprobte Tools und Taktiken, ihre Kanzlei zu vermarkten

### Was Sie mitnehmen werden:

- Gruppendynamik in der Aktions-Gruppe und durch die Coachingsituation
- Zwei 90 Minuten Tele-Seminare (keine spezielle Technik nötig, Einwahl über Telefon Inland)
- Coaching-Phase: fünf wöchentliche Telefonkonferenzen in der Aktions-Gruppe
- Arbeitsmaterialien speziell für Steuerkanzleien, die nicht im Buch sind
- Ihren eigenen, individuell auf Ihre Situation zugeschnittenen Marketingplan für 28 Tage
- Feedback, Anregungen und Motivation von / gegenüber dem Coach und der Aktions-Gruppe

### Kickoff Tele-Seminar

23. + 30. April, 9.00 Uhr bis 10.30 Uhr

### Telefonkonferenzen in der Aktions-Gruppe

8. / 15. / 22. / 28. Mai + 5. Juni je 9.00 bis 09.45 Uhr

## Komplettes 28-Tage Marketing Programm für € 349,- inklusive Buch „Get Clients Now!“

Hinweis: Für das Programm brauchen Sie die aktuelle Ausgabe von Get Clients Now! (3. Aufl. 2013). **Zum effektiven Arbeiten sollten Sie englischsprachige Literatur effizient für sich nutzen können; bis zum 2. Termin müssen Sie die ersten 100 Seiten des Buches gelesen haben, um effektiv am Programm teilnehmen zu können.**

Kontakt: [uh@ulfhausmann.de](mailto:uh@ulfhausmann.de)

## Ulf Hausmann, MBA, Dipl. Betriebswirt (BA)

Ulf Hausmann vermittelt Steuerkanzleien mit Workshops, Einzel- und Gruppencoachings Wissen und Methoden, mit denen sie ihre Ziele schneller und effektiver erreichen. Er hat Steuerrecht studiert und war mehr als zehn Jahre im Marketing der ECOVIS AG Steuerberatungsgesellschaft national und international tätig. Zudem hat er einen MBA im Management von Inhabergeführten Unternehmen. Davon profitieren Kanzleien bei der Strategieentwicklung und –umsetzung, sowie der Auswahl und Koordinierung von Marketingdienstleistern.

Ulf Hausmann ist ausgebildeter Kommunikationstrainer und erforscht Wissensbarrieren und ihre Ursachen in Steuerkanzleien. Dadurch kann er seine Kunden mit neuartigen Lösungen für die Wissens- und Innovationsentwicklung unterstützen.



### Pressespiegel - Auswahl

- DStR 28/2013 *Kanzleimarketing - Die fünf strategischen Kräfte von Steuerkanzleien effektiv nutzen*  
 StB-web.de 22.5.2013 *Guerilla Marketing für Steuerkanzleien: Wie Sie Marketing-Intelligenz aufbauen und mehr Kopf als Kapital dabei einsetzen*  
 Focus-Money 7/2013 *Steuerberater-Test: Bestens Beraten*  
 Haufe.de 14.8.2012 *Mit Mandanten richtig kommunizieren*  
 SteuerConsultant 1/2012 *Mandanteninformation: Drehscheibe Kanzlei-Homepage*  
 BetriebsBerater 41/2011 *Kanzleibarometer 2011 – Herausforderungen und Erfolgsfaktoren*

### Wissenschaftliche Veröffentlichungen & Lehraufträge - Auswahl

- Determinanten von Wissensbarrieren in Steuerberatungskanzleien*  
 Hausmann, U./ Scholl, W., Vortrag 48. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie Sept. 2012  
*Interne und externe Kommunikation in der Steuerberatung*  
 Lehrauftrag DH-BW Villingen-Schwenningen, Studiengang Steuern und Prüfungswesen, Februar 2012  
*Marketing von Steuerberatern: Kanzleigröße und Erfolg*  
 Hausmann, U. Poster auf der 1. Rostocker Dienstleistungstagung, September 2008

### Praxisbeiträge Literatur und Vorträge - Auswahl

- Vom Umgang mit der Ressource Wissen – Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit am Beispiel von Steuerberatungskanzleien*  
 Hausmann, U., Scholl, W., in: Mut zu Innovationen, Springer-Gabler, 2013  
*Ursachen von Wissensbarrieren in Steuerberatungskanzleien*  
 Vortrag auf den 2. Kremser Wissensmanagement-Tagen, Kems an der Donau, April 2013  
*Using Marketing Tools effectively*  
 Vortrag auf dem Partnermeeting von ECOVIS International, Mumbai, Oktober 2012  
*Bausteine für Ihr Kanzleimarketing*  
 Vortrag auf dem 10. Schwenninger Steuerberatertag der DH-BW Villingen-Schwenningen, März 2009  
*Key components of professional services firms marketing campaigns*  
 Vortrag auf dem Partnermeeting von ECOVIS International, (Bukarest, November 2008)  
*7 Bausteine für Strategieverwirklichung und Kanzleimarketing*  
 Vortrag 5. LEADERSHIP-Kolloquium /Praxisforum für Wirtschaftskanzleien, Bensberg, September 2008