

Die Finanzkrise und wie Sie davon profitieren können

Die Zeitungen sind voll damit: Jeden Tag hört man neue Schreckensmeldungen über die Finanz- und Wirtschaftskrise. Zunächst hat die Immobilienkrise die USA erfasst, ausgeweitet hat sich die Bankenkrise dann auf Europa und jetzt ist auch die Automobilbranche unter Druck. Schlechte Nachrichten wo man hinhört – **auch für Sie?**

Dazu kommt, dass die Verbraucher abwarten, wie die Industrie mit der Energieknappheit umgeht. Gesucht werden zum Beispiel umweltfreundliche Autos, die die Branche so nicht bieten kann. Das verunsichert die Verbraucher, Autokäufe bleiben aus.

Grund zur Beunruhigung? Wir glauben NEIN!

Denn Sie können Ihren Kunden wirklich nachhaltige Lösungen anbieten und das werden Ihre potentiellen Kunden schnell begreifen: Die energetische Sanierung des Eigenheims ist zur Zeit die perfekte und sicherste Anlagemöglichkeit. Jeder eingesetzte Euro (z.B. in Wärmedämm-Maßnahmen oder moderne Gebäudetechnik) bedeutet auf Dauer für alle Immobilienbesitzer eine gute Rendite, entweder in Form von Heizkosten-Einsparungen oder durch die nachhaltig bessere Vermietbarkeit des Objektes.

Sie als Handwerker in der Baubranche haben dadurch für 2009 eine tolle Ausgangsposition: Mit der Energieeinsparverordnung (EnEV), der verbesserten Absetzbarkeit von Handwerkerrechnungen und zahlreichen Fördermöglichkeiten der Bundesregierung können Sie gegenüber den Häuslesbauern und -besitzern perfekt argumentieren – und neue Aufträge gewinnen.

Neue Aufträge 2009 - Dafür müssen Sie aber auch etwas tun:

Beweisen Sie, dass Sie der richtige Partner bei der energetischen Sanierung von Gebäuden und natürlich im Neubau sind. Klären Sie Ihre zukünftigen Kunden kompetent über die Fördermöglichkeiten bei energetischen Sanierungsmaßnahmen des Bundes (z.B. KfW-Kredit) und der Kommunen (fast jede Stadt gibt heute Zuschüsse im Bereich energetische Sanierung) auf. Informieren Sie Ihre Kunden darüber, dass Handwerkerrechnungen absetzbar sind.

Die Finanzkrise als Chance. Jetzt perfektes Marketing starten!

Das Internet als Marketing-Plattform: Mit keinem anderen Medium kann man so umfangreich und aktuell informieren.

Bündeln Sie auf Ihrer professionellen Homepage alle Informationen, die ihre Bauherren erwarten: Aktuelle Mitteilungen, Referenzen, Ihre Qualifizierung und Leistungsangebote und vieles mehr. Das ist auch für Sie möglich – wir sind Ihnen dabei gerne behilflich! Verlieren Sie keine Zeit und machen Sie sich fit für 2009.

Deshalb:

Nutzen Sie die Finanzkrise als Chance: Der verunsicherte Verbraucher sucht weiter nach Anlagemöglichkeiten. Eine Immobilie zählt immer noch als klassische Altersvorsorge und wird staatlich gefördert. Zudem lässt sich ein saniertes Objekt immer wieder vermieten. Sie sind der direkte Ansprechpartner für Ihre zukünftigen Kunden. Mit Ihren Argumenten sind Sie die Entscheidungshilfe für Ihre Kunden!

Unsere Referenzen:

Viele unserer Kunden profitieren schon heute von einer professionellen Homepage. Wir betreuen aktuell über 200 Kunden aus dem Handwerk, neben großen Verbänden verschiedener Gewerke auch über 100 Unternehmen. Durch unsere langjährige Erfahrung können wir auch Ihnen helfen, die Chancen zu nutzen – fragen Sie uns einfach! Sie werden erstaunt sein, mit welcher geringen Investition Sie sehr viel für 2009 erreichen können.