



Erfolgsfaktor Buchhalterseite

So überzeugen Sie mit Ihrem Profil auf den ersten Blick

- ✓ Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit bei potenziellen Mandanten.
- ✓ Präsentieren Sie sich und Ihre Leistungen überzeugend.
- ✓ Erstellen Sie in wenigen Schritten Ihren digitalen Rundum-Auftritt.

Mehr Sichtbarkeit. Mehr Vertrauen. Mehr Mandanten.

Ein aussagekräftiges Profil auf der Buchhalterseite ist mehr als nur ein digitales Aushängeschild – es ist Ihre Chance, sich professionell, klar und unverwechselbar zu präsentieren. Jedes ausgefüllte Feld stärkt Ihre Sichtbarkeit, schafft Vertrauen und bringt Ihre Kompetenz auf den Punkt. Nutzen Sie die Möglichkeiten und machen Sie Ihr Profil zu einem überzeugenden Auftritt. So erreichen Sie genau die Mandanten, die Sie sich wünschen.

Auf dieses Erfolgsrezept setzen mittlerweile rund 12.000 registrierte Profi-Buchhalter. Profitieren auch Sie von diesen Vorteilen:



SEO-optimiert

Ihr Profil sticht Mandanten bei den Suchergebnissen schnell ins Auge. Es ist automatisch für Suchmaschinen optimiert.



Alles auf einen Blick

Sie bieten Ihren Profilbesuchern alle relevanten Infos über sich und Ihre Dienstleistungen – schnell und übersichtlich dargestellt.



Leicht integrierbar

Werten Sie Ihre E-Mail Signatur oder Geschäftsunterlagen mit einem Link oder QR-Code zu Ihrem Buchhalter-Profil auf.



Privatsphäre geschützt

Ihre Mandanten sehen nur das, was sie sehen sollen. Verbergen Sie sensible Daten wie Ihre Adresse mit nur einem Klick.



Einfach teilen

Teilen Sie Ihr Profil jederzeit von überall aus, digital und umweltfreundlich. Einfach Link versenden, fertig.



Rund um die Uhr aufrufbar

Sie stellen Ihr Profil interessierten Mandanten 24/7 zur Verfügung.



Vielseitig einsetzbar

Durch die geschickte Nutzung Ihres Profils als Mini-Website sparen Sie Zeit und Geld.



Pflegeleicht

Mit wenigen Klicks ist Ihr Profil auf den neuesten Stand gebracht. So sehen Ihre Mandanten immer aktuelle Kontaktdata oder neue Kompetenzen.

Kleiner Aufwand, große Wirkung: So optimieren Sie Ihr Profil

Mit ein paar gezielten Anpassungen machen Sie aus Ihrem Profil ein echtes Aushängeschild. Die gute Nachricht: Das geht schnell, unkompliziert – und bringt messbar mehr Sichtbarkeit sowie passendere Anfragen. In acht Schritten erfahren Sie, worauf es ankommt, um potenzielle Mandanten auf den ersten Blick zu überzeugen.

1. Profilfoto

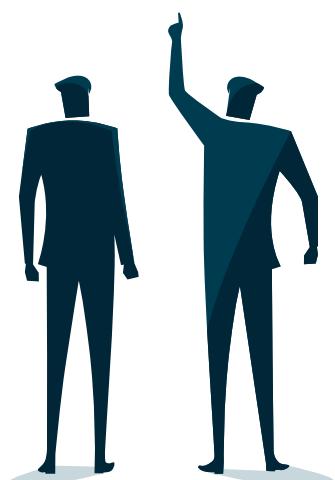
Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

Ein professionelles, sympathisches Foto schafft Vertrauen – noch bevor ein Wort gelesen wird. Es vermittelt Seriosität und Nahbarkeit, zwei zentrale Faktoren für Interessenten, die Ihr Buchhaltungsbüro noch nicht kennen. Ihr Bild ist der digitale Händedruck: Es entscheidet oft in Sekunden über den ersten Eindruck – und damit über das Interesse an einer Zusammenarbeit.



Worauf Sie achten sollten

- Freundlicher, natürlicher Gesichtsausdruck: offen, ehrlich, vertrauenswürdig – kein starrer Passfoto-Blick.
- Helle, ruhige Umgebung: Tageslicht, neutraler Hintergrund (z. B. weiße Wand), keine ablenkenden Elemente.
- Professionelle, aber authentische Kleidung: Hemd/Bluse reicht völlig. Wichtig ist, dass Sie sich in der Kleidung wohlfühlen.
- Auf Aktualität achten: Verwenden Sie ein Bild, das nicht älter als 2–3 Jahre ist.



2. Angaben zur Person und Kontakt

Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

Interessenten möchten Sie schnell und unkompliziert erreichen. Ein klar strukturierter, aktueller Kontaktbereich zeigt: Sie sind professionell, erreichbar und zuverlässig. Das stärkt Ihr Profil und erhöht die Chance auf neue Anfragen.

Worauf Sie achten sollten

- Mehrere Kontaktmöglichkeiten anbieten: E-Mail, Telefon oder private Nachricht über Ihr Buchhalterseite-Profil – so finden potenzielle Mandanten ihren bevorzugten Weg.

3. Social Media

Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

Viele Interessenten prüfen Online-Auftritte bei Business-Netzwerken und Social-Media, bevor sie Kontakt aufnehmen. Ein professionelles Profil dort bietet Ihnen Interessenten die Möglichkeit, sich ein noch persönlicheres Bild von Ihnen zu machen. So stärken Sie das Vertrauen erheblich und positionieren sich als Experte.



Worauf Sie achten sollten

- Profile regelmäßig pflegen: Wenn Sie Ihr LinkedIn- oder XING-Profil verknüpfen, sollten Interessenten dort immer wieder neue Inhalte und Posts finden.
- Auf beruflichen Kontext achten: Verknüpfen Sie Social-Media-Profile (z. B. Instagram oder Facebook) nur, wenn sie beruflich genutzt werden.

Profi-Tipp: Bieten Sie lieber 1 aktives und gepflegtes Profil an statt fünf verwaiste Links.



4. Beschreibung (Freitextfeld)

Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

Das Freitextfeld ist Ihre Bühne: Hier zeigen Sie Persönlichkeit, Spezialisierung und Ihre Vorstellung einer erfolgreichen Zusammenarbeit – und positionieren sich klar als Profi. Mandanten wollen wissen, wer hinter den Zahlen steckt. Ein gut formulierter Text schafft Nähe, weckt Vertrauen und hebt Sie positiv von Anderen ab. Das kann der entscheidende Impuls zur Kontaktaufnahme sein.

Worauf Sie achten sollten

- Kurzvorstellung: Wer sind Sie? Was machen Sie beruflich? Seit wann?
- Spezialisierung & Zielgruppen zeigen: Welche Branchen betreuen Sie? Worin sind Sie besonders erfahren?
- Arbeitsweise darstellen: Was zeichnet Ihre Zusammenarbeit aus?
- Zusatzleistungen & Besonderheiten hervorheben: Bieten Sie etwas, das nicht jeder kann?
- Mit Call-to-Action abschließen: Ein freundlicher Schlussatz mit Handlungsaufforderung motiviert zur Kontaktaufnahme.
- Auf Rechtschreibung und gute Lesbarkeit achten: Nutzen Sie Absätze, kurze Sätze und Zwischenüberschriften.

Beispieltexte:

Über mich

Seit über zehn Jahren unterstütze ich kleine und mittelständische Unternehmen in betriebswirtschaftlichen Fragen. Mein Schwerpunkt liegt auf der Betreuung von Dienstleistungsunternehmen und Freiberuflern.

Was mir wichtig ist

Viele meiner Mandanten begleite ich bereits seit Jahren – nicht nur, weil ich zuverlässig arbeite, sondern weil ich Ihre Situation wirklich verstehe. Mir ist wichtig, dass sich meine Mandanten gut aufgehoben fühlen: Ich nehme mir Zeit und erkläre auch komplexe Themen so, dass Mandanten sie nachvollziehen können. Denn nur wer seine Zahlen versteht, kann gute Entscheidungen treffen.

Besonders an mir

Seit Langem unterstütze ich Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Buchhaltung – praxisnah und unkompliziert. Ich begleite auch Sie Schritt für Schritt auf dem Weg zu einem papierlosen Büro.

Lernen wir uns kennen

Wenn Sie sich eine persönliche, verlässliche Zusammenarbeit wünschen, freue ich mich auf Ihre Nachricht!



Profi-Tipps:

- Schreiben Sie wie im Gespräch – natürlich und authentisch.
- Nutzen Sie Storytelling: Warum machen Sie, was Sie tun? Was motiviert Sie?

5. Persönliches und Tätigkeiten

Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

Unternehmen suchen Buchhalter, die ihre Branche verstehen. Zeigen Sie mit klaren Angaben zu Ihren Leistungen und Spezialisierungen, dass Sie die richtige Wahl sind. Wichtig an dieser Stelle: Interessenten können auf der Buchhalterseite per Filter neben dem Standort auch gezielt nach Qualifikationen und Branchenkenntnissen suchen. Hier versteckt sich also großes Potenzial, um Ihre Auffindbarkeit und die damit verbundenen Anfragen zu erhöhen.

Worauf Sie achten sollten

- Branchenkenntnisse und Schwerpunkte auswählen: Zeigen Sie, worauf Sie spezialisiert sind.
Achtung: Wählen Sie alles aus, wirkt das unglaublich oder wahllos.

6. Aus- und Weiterbildung

Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

Gerade bei komplexen oder sensiblen Themen zählt Fachkompetenz. Zeigen Sie, was Sie können! Qualifikationen und Weiterbildungen beweisen Ihren Profi-Status und zeigen Ihr Engagement, sich stetig weiterentwickeln zu wollen. Potenzielle Mandanten orientieren sich daran, ob Sie das nötige Know-how mitbringen und nehmen dementsprechend gerne Kontakt mit Ihnen auf.

Profi-Tipp: Zeigen Sie Lernbereitschaft: Auch aktuelle Weiterbildungen „in Arbeit“ können Vertrauen schaffen.

7. EDV-Kenntnisse

Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

Digitale Zusammenarbeit ist für viele Mandanten heute ein Muss – besonders bei Start-ups, digitalen Dienstleistern und modernen Unternehmen. Sie nutzen stets die gängigsten Buchhaltungs- und die modernsten Kommunikations-Tools? Perfekt! Das unterstreicht Ihren Willen, mit allen technologischen Entwicklungen der Branche aktiv mitzugehen. Technisches Know-how ist ein klarer Wettbewerbsvorteil: Sie arbeiten nicht nur effizienter, sondern gestalten die Zusammenarbeit komfortabler. Und freuen sich auf der Buchhalterseite über mehr Anfragen von potenziellen Mandanten!

Worauf Sie achten sollten

- Spezial-Tools nennen: Nutzen Sie die Freitextfelder, um gezielt branchenspezifische Programme aufzulisten, die Ihre besonderen Spezialisierungen zeigen.

Profi-Tipp: Wenn Sie offen für neue Software sind: Ergänzen Sie den Hinweis „schnelle Einarbeitung möglich“.



8. Dokumente

Warum das für die Mandantengewinnung wichtig ist

In einem Beruf mit hoher Verantwortung zählt Glaubwürdigkeit. Beweisen Sie Ihren Profi-Status also unbedingt mit Zertifikaten, Urkunden oder Referenzen. Das schafft Orientierung und vor allem Sicherheit. Denn potenzielle Mandanten kontaktieren am liebsten Buchhalter, bei dem sie wissen – auf den kann ich mich verlassen!

Worauf Sie achten sollten

- Alle relevanten Nachweise hochladen: Geben Sie für alle Aus- und Weiterbildungen, die Sie aufgelistet haben, ein Zertifikat an.
- Auf gute Lesbarkeit achten: Laden Sie nur klare, saubere Scans im PDF-Format hoch.
- Benennen Sie Dateien eindeutig: Der Name sollte sofort verdeutlichen, worum es geht (z. B. „IHK-Zertifikat_Lohnbuchhaltung_2025.pdf“).

Teilen Sie Ihre digitale Visitenkarte

Ihr Profil ist fertig? Super! Jetzt finden Interessenten Ihr Profil ganz einfach. Nutzen Sie zusätzlich die integrierten Sharing-Funktionen, um es noch einfacher zu machen.



QR-Code

Perfekt für Visitenkarten, Flyer, Messe- auftritte oder Büroaushänge. Mandanten können Ihr Profil direkt mit dem Smartphone aufrufen.



Direkter Profil-Link

Ideal für Ihre E-Mail-Signatur, Google Business-Profil oder in Foren. Er bringt Interessenten ohne Umweg auf Ihre Profilseite.



Website-Widget

Binden Sie Ihr Profil direkt auf Ihrer eigenen Website ein. Das zeigt, dass Sie auf einer etablierten Plattform vertreten sind.



Know-how erweitert? Profil updaten!

Sie haben neue Kompetenzen erworben oder Ihre Qualifikationen erweitert? Großartig – das sollten auch potenzielle Mandanten sehen! Halten Sie Ihr Profil deshalb regelmäßig aktuell. Schon kleine Ergänzungen können den Unterschied machen.

Kleiner Tipp: Legen Sie sich einen wiederkehrenden Reminder in Ihrem Outlook-Kalender an – zum Beispiel alle sechs Monate. So denken Sie automatisch daran, Ihr Profil auf den neuesten Stand zu bringen.



Gleich umsetzen auf:

www.buchhalterseite.de

Agenda:

Agenda Informationssysteme GmbH & Co. KG

Oberaustr. 14 | 83026 Rosenheim

Telefon 08031 2561-0 | Fax 08031 2561-90

info@agenda-software.de | agenda-software.de