



Marketingtipps für unsere Vertriebspartner*innen

Oktober 2025 ING



do your thing



Übersicht

1. Welche Vorteile haben Sie durch erfolgreiches Marketing?
2. Wie nutzen Sie bestehende Kundendaten?
3. Vertrauen & Sichtbarkeit schaffen
4. Digitale Kommunikation einfach & effektiv
5. Zusatzangebote clever platzieren
6. Kooperationen & Netzwerke
7. Empfehlungsmarketing
8. Weitere Werbemittel

1. Welche Vorteile haben Sie durch erfolgreiches Marketing

Sie machen auf sich aufmerksam.

Sie stärken die Bindung zu Ihren bestehenden Kundinnen und Kunden.

Sie strukturieren und aktivieren Ihren Kundenstamm zukunftsorientiert.

Sie können gezielter Ihr Kundenpotenzial ausschöpfen.



2. Wie nutzen Sie bestehende Kundendaten?

Die einfachsten Neukund*innen sind Ihre Bestandskund*innen.

Deswegen sollte das Bestandskundengeschäft die Basis für alle weiteren Marketingaktionen bilden. Ihre Kundinnen und Kunden freuen sich über anlassbezogene Ansprachen und Mailings wie:



- Geburtstag des/der Kund*in
- Weihnachtskarten/Jahresauftaktkarten
- Glückwünsche für das neue Zuhause
- Geburtstag der Immobilie
- Frühzeitiger Hinweis auf Prolongationsmöglichkeiten

3. Vertrauen & Sichtbarkeit schaffen



Eigene Homepage – Ihre digitale Visitenkarte

Eine übersichtliche, mobilfreundliche Website mit klaren Kontaktmöglichkeiten und echten Kundenstimmen schafft Vertrauen – auch bei älteren Kund*innen. Verweisen Sie in allen Aktionen auf Ihre Seite.

Google My Business – lokal sichtbar werden

Mit einem kostenlosen Eintrag bei Google erhöhen Sie Ihre Auffindbarkeit und können Öffnungszeiten, Bewertungen und Fotos direkt verwalten.

Empfehlungsmarketing – Vertrauen durch echte Erfahrungen

Bitten Sie zufriedene Kund*innen um Rezensionen – direkt dort, wo sie aktiv sind. Authentisches Feedback schafft Glaubwürdigkeit und ist leicht umzusetzen.

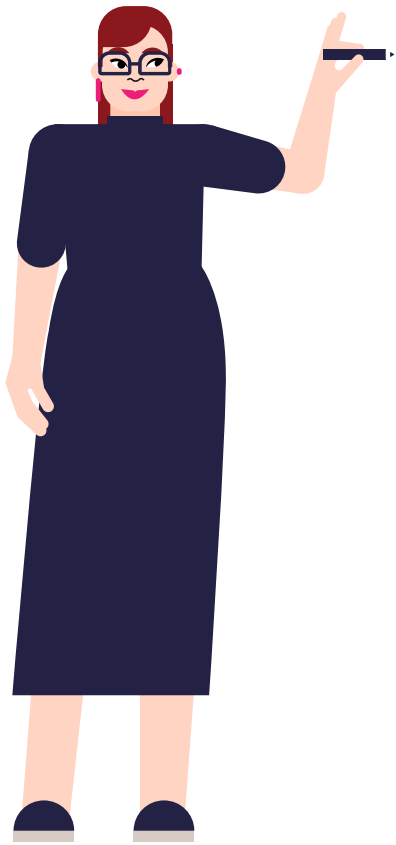
4. Digitale Kommunikation- einfach & effektiv

Online präsent sein – heute wichtiger denn je

Eine gepflegte und aktuelle Online-Präsenz ist heute unverzichtbar.

Kund*innen informieren sich digital – über Social Media, Ihre Website oder Messenger-Dienste.

Wer regelmäßig Inhalte teilt, bleibt sichtbar und im Gedächtnis.



CapCut – Videos, die begeistern

Mit CapCut schnell
Vertrauen schaffen –
per Video direkt zum
Kunden.

Canva – Einfach schöne Werbung gestalten

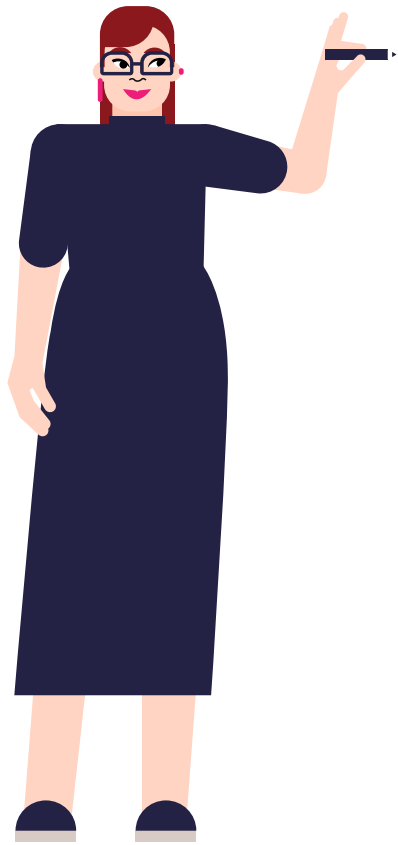
Mit Canva schnell
sichtbar werden –
ganz ohne
Designkenntnisse.

Künstliche Intelligenz – Ihr digitaler Helfer

KI macht's einfach –
ein Satz genügt.

4. Digitale Kommunikation- einfach & effektiv

Online präsent sein – heute wichtiger denn je!



WhatsApp Business & Messenger

Schnelle Infos direkt aufs Handy – ideal für Zinsupdates oder Aktionen.

YouTube & Erklärvideos

Komplexe Themen einfach erklärt – perfekt für Kund*innen, die sich online informieren.

Facebook & Instagram

Lokale Sichtbarkeit mit persönlichen Beiträgen – unkompliziert und wirkungsvoll.

5. Zusatzangebote gezielt platzieren

Cross-Selling mit ING-Produkten

Wohn-, Raten- oder Autokredite ergänzen das Angebot sinnvoll – abgestimmt auf die Lebenssituation Ihrer Kund*innen.



So schaffen Sie echte Mehrwerte und stärken die Kundenbindung nachhaltig.

Partnerangebote nutzen

McMakler/PlanetHome, Lendico & Co. bieten zusätzliche Mehrwerte – auch als Tippgeber*in.



Nutzen Sie die Vielfalt der Kooperationen, um Ihr Portfolio zu erweitern und neue Potenziale zu erschließen.

6. Kooperationen & Netzwerke

1. Lokale Partner einbinden

Maklerinnen, Bauträgerinnen oder Architekt*innen können wertvolle Kontakte vermitteln – online oder persönlich.

2. Präsenz zeigen

Buswerbung, Sponsoring oder Plakate steigern Ihre Bekanntheit – besonders bei älteren Zielgruppen.

3. Vorlagen nutzen

Roll-ups, Poster, Anzeigen und Briefvorlagen stehen bereit – professionell und markenkonform.



7. Empfehlungsmarketing

Nichts ist authentischer und glaubwürdiger als eine Empfehlung, die eine Interessentin oder ein Interessent erhält. Empfehlungswebseiten können Ihnen hierbei auch weiterhelfen. Sprechen Sie Ihre Kund*innen also aktiv auf Empfehlungen oder Bewertungen an. Hier ein paar Beispiele für Empfehlungs-Webseiten, bei denen Sie sich gegebenenfalls registrieren können:

<https://www.immobilienscout24.de/baufinanzierung>
<https://www.kennstdueinen.de/branche-baufinanzierung-428.html>
<https://www.whofinance.de/berater-finden/finanzberater/de/baufinanzierung/>
<https://www.mein-baufinanzierungsberater.de/>
<https://www.provenexpert.com/de-de/>



Ihre Vorteile:

- Sehr hohe Glaubwürdigkeit
- Zeit- und Kostensparnis
- Einfach und sofort umsetzbar

7. Weitere Werbemittel

In Ihrem Partnerportal unter dem Reiter „Mein Unternehmen“ → „Marketing“ finden Sie weitere Informationen und können vorbereitete Artikel, Anzeigenvorlagen, Roll-ups, Bauschilder, Briefvorlagen usw. herunterladen und sich Poster bestellen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre regionalen Ansprechpartner*innen.



Social-Media-Banner für Ihren Einsatz

Social-Media ist ein wichtiger Kommunikationskanal zu Ihren Kundinnen und Kunden. Lassen Sie uns den Kanal gemeinsam nutzen. Alles, was Sie für die ING-gebrandete Social-Media-Kommunikation brauchen, finden Sie hier.

[Zum Social-Media-Angebot](#)

**Aus Klicks-
werden
Kunden**

**Dein Zugang zur
Markenwelt**

ING

