



**Newsletter Nr. 277, April 2010**

## Verkaufsförderung

### 7 Tipps (und ein Joker) zu mehr Umsatz

**Ob Handwerker oder Industriebetrieb: Unternehmen haben Defizite im Verkaufen ihrer Waren und Dienstleistungen, weiß Jürgen Frey. Der Vertriebsexperte und Buchautor aus Giengen berät seit zehn Jahren Firmen und hat beobachtet, dass immer wieder dieselben Fehler begangen werden. Wer sie abstellt, erhöht seine Auftragschancen um bis zu 30 Prozent.**

1. Verkaufen über Visionen: Kein Kunde interessiert sich in Wahrheit für technische Details. Menschen wollen ihre Probleme lösen. In Firmen wollen Entscheider ihren Umsatz steigern, Arbeitsabläufe effektiver gestalten, Kosten senken oder sich selbst profilieren. Ein guter Verkäufer muss herausstellen wo und wie seine Ware dem Kunden hilft, besser zu werden.

2. Verkaufen über Emotionen: Sie sind die Schnellstraße im Gehirn. Verknüpft mit Bildern, Gerüchen oder Erfahrungen ist ein Produkt im Kopf verankert. Ein Maler verkauft keine farbigen Wände, sondern Wohlfühl-Atmosphäre. Porsche verkauft keine PS, sondern Status und Macht und ein Maschinenbauer verkauft keine Anlagen, sondern Lösungen, um effektiver zu arbeiten und um mehr Geld zu verdienen.

3. Der moralische Vorvertrag: Frage den Interessenten, welches Produkt er genau, für wie viel Euro zu welchem Termin geliefert haben möchte. Wiederhole seine Aussage und frage, wenn alles erfüllt ist: „Bekomme ich einen Probeauftrag?“ Schreibe ihm daraufhin ein Angebot, das exakt seinen Vorstellungen entspricht und wie eine Auftragsbestätigung wirkt. Und die Auftragschancen steigen, weil sich der Kunde verpflichtet fühlt.

4. Sprich die Sprache des Kunden: Weg mit Standard-Angeboten. Wer Jugendliche als Kunden hat, muss wissen was „dissen“ ist. Wer einen Juristen überzeugen will, muss die Rechtsprechung kennen. Und wer ein Auto verkaufen will, muss verstehen wie die Ehefrau des Käufers tickt. Fachchinesisch ist verboten. Nur wenn der Interessent fühlt, dass der Verkäufer ihn und seine Wünsche ernst nimmt, wird er kaufen.

5. Sage es durch Dritte: Prospekte sind laut und bunt. Glaubhaft ist Werbung selten. Testberichte, Testimonials von Kunden, Auszeichnungen oder Zeitungsartikel hingegen erhöhen das Vertrauen in ein Produkt, weil ein unabhängiger Dritter sie betrachtet. Tipp: Statt eines Produktkatalogs lesen Interessenten lieber ein journalistisches Kundenmagazin. Es stillt viel eher den Hunger nach Informationen und Wahrheit.

6. Folgen des Nichtkaufens: Wer das Fahrrad nicht im Januar kauft, ist nicht startklar, wenn der Frühling beginnt. Wer kein Navigationsgerät im Auto will, verpasst womöglich einen wichtigen Termin wegen Parkplatzsuche. Wer die Rohre nicht saniert, trinkt bleihaltiges Wasser und schadet seiner Gesundheit. Verpasste Chancen gibt es unzählige, zeige die Konsequenzen auf.

7. Fordere zum Handeln auf: Wer nur ein Angebot abgibt, erreicht nichts. Fordere den Kunden zum Handeln auf. Etwa ein Muster zu bestellen, sich anzumelden, eine Probelieferung zu testen, ein Dokument herunterladen. Tritt dann mit ihm in den Dialog, der Pfad ist aktiviert, weil er durch seine Aktion Interesse signalisiert.

**Der Joker: Werde Experte. Keiner sucht einen Bürostuhl, aber jeder will ergonomisch sitzen. Keiner will eine Brille, aber alle gut sehen. Wer die Wahl hat, geht in die Fachklinik für Kniechirurgie, um Knorpel entfernen zu lassen und nicht ins Dorfkrankenhaus. Menschen wollen von Experten versorgt werden, die mehr wissen als andere.**

[www.tempus-consulting.de](http://www.tempus-consulting.de)



#### Der Autor

Jürgen Frey (Jahrgang 1970) ist Wirtschaftsingenieur und Mitautor mehrerer Fachbücher. Der Marketing- und Vertriebsexperte lebt im württembergischen Giengen und berät seit zehn Jahren Unternehmen in ganz Deutschland. Die Tipps des gelernten Industriemechanikers sind praxisnah und sofort umsetzbar. Auf seine Kompetenz und internationale Erfahrung setzen Krankenkassen ebenso wie Industrieunternehmen und Handwerksbetriebe. Frey ist verheiratet und hat eine Tochter.

Schließen



weiter zu [www.fliesenundplatten.de](http://www.fliesenundplatten.de)