

WACHSTUMS NEWS.08.16

THEMA:
EFFIZIENTE
NEUKUNDENGEWINNUNG:
SCHNAPPEN SIE SICH DEN
KONDITOR ANSTATT NUR EIN
STÜCK VOM KUCHEN!



ES GIBT EINEN BOSS, DER JEDEN IM UNTERNEHMEN FEUERN KANN (INKLUSIVE DEN CHEF): „DER KUNDE“

UND ZWAR, INDEM ER SEIN GELD WOANDERS AUSGIBT.

Wie mache ich mein Produkt und mein Unternehmen also so schmackhaft, dass der Kunde nur noch bei mir kauft? *Dazu eine kleine Anekdote:*

Schon als Jugendliche haben meine Freunde und ich von dem damals neu erschienenen Porsche Carrera RSR G-Modell im Rally Look geträumt. Nur war dieser, zur damaligen Zeit, mit einem Preis von über 200.000 DM unerreichbar. Heute gibt es so gut wie keine Exemplare mehr auf dem Markt. Diese sind entweder in Sammlerhänden, oder in einem sehr schlechten Zustand und dennoch extrem teuer.

So kam mir die Idee, mich einmal über die Kosten für ein restaurierungsbedürftiges G-Modell Exemplar zu erkundigen und mit Bausätzen zu einem RSR Rally umzubauen. Dabei bin ich auf eine Firma gestoßen, die genau solche Bausätze anbietet und habe spontan einen Besuch für ein Gespräch vereinbart.

Was ich dann gesehen und erlebt habe, werde ich nie vergessen. Zunächst führte der Besitzer mich in einen Ausstellungsraum mit ein paar schönen und ganz neu aufbereiteten Rally Porsches, um anhand der fast fertigen Modelle aufzuzeigen

wie die Bausätze aussehen und um mich von der Qualität seiner Bausätze zu überzeugen. Dies tat er mit einer ganz unaufdringlichen Art. Die Modelle sahen bis ins kleinste Detail so aus wie ihre Vorbilder, bis hin zum kleinsten Aufkleber.

Dann führte er mich in eine weitere Halle wo weitere »nackte« aber schon vorlackierte und frisch restaurierte Rally Porsches standen. Diese konnten von Kunden noch selbst konfiguriert werden. Ich staunte nicht schlecht und es blieb nur noch eine Frage offen: Ob er denn auch komplett restaurierte und fertige Rally Porsches anbiete? Die Antwort war ja – und sogar zu einem unschlagbaren Preis, für den es sich nicht lohnte, Jahre in eine Restaurierung zu stecken und am Ende mit Sicherheit nicht so ein fantastisches Ergebnis zu erzielen.

DIESE KLEINE FIRMA HAT ES VERSTANDEN DURCH WEITES VORAUSDENKEN UND AUS DEM LIEFERN VON ZUTATEN FÜR EINEN KUCHEN, SELBST ZUM KONDITOR ZU WERDEN.

Gerne denke ich an diesen Tag zurück und noch heute träume ich davon, eines Tages einen eigenen Rally Porsche zu besitzen. ;-)



EXPAND

WACHSTUMSWORKSHOP

24. NOVEMBER 2016
HOTEL PRINZREGENT
Riemer Str. 350
81829 München

Wenn sie heute als Unternehmen **WACHSEN** wollen, dann am besten, indem sie den Weg des Restaurators zu Ihrem Prinzip erheben. Was dem Künstler im Erhalt einer 80er-Jahre-Ikone durch Zufall ins Haus geflattert ist, könnte ihr Erfolgsrezept von morgen sein.

Mit Kunden erarbeite ich daher immer wieder Strategien, wie wir neue Kundengruppen und Märkte erschließen können. Dazu gehören Kunden der eigenen Branche, an die bisher niemand gedacht hat. Kunden, denen man einzigartige Produkte und Leistungen auf unvergleichliche Weise verkaufen kann.

WIE KANN MAN HIER VORGEHEN?

Beginnen sie mit der Analyse Ihrer aktuellen Kundenkennzahlen

- X** Wie können Sie noch ihre **KUNDENZUFRIEDENHEIT** steigern?
- X** Wie können Sie ihre **KUNDENLOYALITÄT** erhöhen?
- X** Wie können Sie ihren **KUNDENWERT** verbessern?
- X** Wie können Sie ihre **KUNDENSTRUKTUR** verbessern?

UM DIESE FRAGEN ZU BEANTWORTEN EMPFIEHLT ES SICH ZU ALLERERST EINE CHECKLISTE IHRER KERNKOMPETENZEN ZU ERARBEITEN.

Mögliche Inhalte und Fragen, die Sie beantworten sollten sind:

- X** Was sind Ihre herausragenden technologischen, organisatorischen und methodischen **FÄHIGKEITEN**?
- X** Was genau davon ist von hohem **KUNDENNUTZEN**
- X** Was ist vom **WETTBEWERB** nur schwer imitierbar

...

**DENKEN SIE JEDEN TAG DARÜBER NACH:
WAS WERDE ICH HEUTE ANGEHEN;
WAS EIGENTLICH UNMÖGLICH
ZU SEIN SCHEINT ...**

Ihr Stephan Christ



AKTUELLE VORTRÄGE

MITTWOCH, 09. NOVEMBER 2016

Vortrag im Messe Forum der
electronica2016 in München

CEO BUSINESS

NETWORKING ABEND

München, Nürnberg, Regensburg

Infos und Termine auf
www.exxpand.de

**WACHSTUM OHNE KOMPROMISSE
DURCH MUT.FREIHEIT.NACHHALTIGKEIT**



EXXPAND ✕ Stephan Christ Wachstumsexperte, Dipl. Sales Manager (FH)
Am Pfarranger 27 ✕ 84036 Kumhausen ✕ Germany
Phone +49 871 4043-7318 ✕ Fax +49 871 4043-8061 ✕ info@exxpand.de ✕ www.exxpand.de