

EXPAND

UNTERNEHMENSWACHSTUM

WACHSTUMS NEWS.10.16

**THEMA:
MAXIMALE EFFIZIENZ
IM VERTRIEB**

**»IST GLEICH
WERTSCHÄTZUNG«**



»SO SCHNELL KANN MAN KUNDEN ENTTÄUSCHEN, UND ES GIBT NICHTS WICHTIGERES ALS DEN ERSTEN EINDRUCK«

NEULICH AUF DER ELECTRONICA war ich auf dem Messestand eines Distributionsunternehmens für Elektroakustik und habe mir ganz interessiert die Produkte und Kataloge angesehen und bin demonstrativ auf dem Stand hin und Her gelaufen in der Hoffnung es würde mal jemandem auffallen.

Jedoch waren die beiden Vertriebsmitarbeiter so mit sich selbst beschäftigt dass ich erst nach direkter Anfrage über eine Produktberatung wahrgenommen wurde.

Das Schlimme daran:

Die Firma wirbt auf Ihrer Website mit dem Spruch **»WIR STEHEN FÜR QUALITÄT, GUTE BERATUNG UND KURZE REAKTIONSZEIT«**

SO SCHNELL KANN MAN KUNDEN ENTTÄUSCHEN, UND ES GIBT NICHTS WICHTIGERES ALS DEN ERSTEN EINDRUCK.

Nachdem ich hinterfragt habe, ob sie alle potentiellen Interessenten so lange warten lassen wür-

den, antwortete mir die nette Dame »Wissen Sie, das Problem ist, wir haben nicht genug Vertriebsmitarbeiter und die Technik kennt nur unser Chef genau und der ist gerade in einem Beratungsgespräch«.

Die Ehrlichkeit war beeindruckend, hat mir aber auch aufgezeigt dass es hier bereits an den Basics des Verkaufens scheitert. So ein Stand kostet in der Größe ca. 40.000 €, wäre da nicht wenigstens noch ein Hostessen Service mit drin gewesen? – Der die potentiellen Interessenten **WILLKOMMEN** heißt, und erst einmal abholt und zu einem Kaffee oder Softgetränk einlädt um einem die Wartezeit zu erleichtern aber vor allem um **»WERTSCHÄTZUNG«** die maximale Effizienz in der Kundengewinnung auf zu zeigen.

Denn nach so einem ersten Eindruck würde ich nie bei dieser Firma einkaufen wollen. Geschweige denn erneut kontaktieren, weil sie die Wichtigkeit eines potentiellen Kunden und das Wort **»DIENSTLEISTUNG«** nicht verstanden haben.



Wenn dieses Distributionsunternehmen seine Energien sinnvoller eingesetzt und den Messestand mit Maximaler Effizienz geplant hätte, wären durch den Hostessen Service mit Sicherheit **100% MEHR** potentielle neue Samen für eine spätere Ernte herausgekommen. Aber vor allem hätte die Firma einen bleibenden Eindruck hinterlassen und dadurch ungeahntes Potential an neuer Kundenbasis geschaffen.

Ich vergleiche Wachstum und Effizienz im Vertrieb gerne mit der **PFLANZENPFLEGE** eines Profigärtners.

Der Job eines Profigärtners ist es, den richtigen Standort zu finden, die perfekte Erde auszuwählen, vorzubereiten, zu pflanzen, zu bewässern und zu düngen, aber auch zu schützen um einen stetiges Wachstum zu gewährleisten.

FÜR DIE BEARBEITUNG IHRES MARKTES UND DEN LANGFRISTIGEN AUFBAU IHRES KUNDENSTAMMS BEDEUTET DIES:

X STANDORT FINDEN

Spannen Sie ein möglichst dichtes Verkaufnetz und erfahren Sie möglichst viel über die Kunden die Sie ansprechen wollen.

X PERFEKTE ERDE

Finden Sie Ihren Weg, die Ihre Position beim Kunden verbessern kann. Dies können Telefongespräche, schriftliche Akquise, Werbung oder Empfehlungsmarketing sein.

X PFLANZEN

Erstgespräche mit Kunden suchen, denen Sie Mehrwert und Hilfestellung zur Problemlösung geben, oder Ihre Produkte und Dienstleistungen eine Lösung darstellen könnten.

X BEWÄSSERN

Das Bewässern entspricht der Verkaufspräsentation, mit der Sie ihrem Kunden schlüssig aufzeigen, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung die beste Lösung für sein Problem ist.

X DÜNGEN

Das Düngen Ihres Marktes entspricht dem Beschaffen von Empfehlungen, Versicherungen und Garantien für Ihre Kunden, dass Sie der richtige Partner sind und ihm den höchsten Mehrwert bei gleichzeitig geringstem Risiko bieten können.

X SCHÜTZEN UND WACHSEN LASSEN

Kontinuierliche Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten, indem Sie laufend neue und noch bessere Kunden ansprechen, aber auch indem Sie Ihre Hoffnung nie an nur einem einzigen großen Abschluss hängen.

So wie sich bei der richtigen Pflege eines Profigärtners aus der kleinen Saat ein **»RIESIGER BAUM ODER PFLANZE«** entwickelt entstehen durch professionelle Vertriebsarbeit wiederholte Abschlüsse und Empfehlungen und daraus gesunder und nachhaltiger Wachstum.



PRESSEARTIKEL

» **ELEKTRONIKNET:** Perfektionierung bringt kein Wachstum

» **MARKT & TECHNIK:** Klare Ziele beschleunigen Wachstum

MEINE KLEINE HAUSAUFGABE FÜR SIE!

Fordern Sie Feedback von Ihren Kunden und oder Vorgesetzten zu folgenden Grundfähigkeiten des Profi Verkäufers ein!

(Punktesystem 0-100 Punkte):

- X INNERE BALANCE UND POSITIVE EINSTELLUNG**
- X GUTES AUFTRETEN, GESUNDHEIT UND ANSPRECHENDES ÄUSSERES**
- X UMFASSENDE PRODUKT- UND FACHKENNTNISSE**
- X HUNTER FÄHIGKEITEN (NEUKUNDENGEWINNUNG)**
- X PRÄSENTATIONSQUALITÄTEN**
- X EINWANDBEHANDLUNG**
- X SELBSTMANAGEMENT**
- X WERTSCHÄTZUNG ANDEREN GEGENÜBER**

Anschließend versuchen Sie Ihre Grundfähigkeiten in jedem dieser Bereiche um 10 Prozent zu steigern. Und wenn Sie in jeder der genannten Grundkomponenten innerhalb eines Jahres um 10 Prozent besser werden, wird der gebündelte Erfolg als Multiplikator Ihre Verkaufsleistung beinahe verdoppeln.

VIEL SPASS BEI DER KUNDENGEWINNUNG MIT MAXIMALER EFFIZIENZ.

Ihr Stephan Christ

EXPAND



AKTUELLE VORTRÄGE

**CEO BUSINESS
NETWORKING ABEND
München, Nürnberg, Regensburg**
Infos und Termine auf
www.exxpand.de

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



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