

Direkte Kundenansprache:

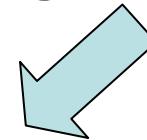
Wie Sie erfolgreich und kreativ Kunden gewinnen!

Direkte Kundenansprache

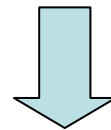
Worum geht es?

Menschen

Organisationen



Ihre (wirklichen) Geldgeber



DIE KÄUFER

ansprechen und überzeugen!

Direkte Kundenansprache

Wo ist das einzuordnen?

Es gehört zum **MARKETING!**

Ist dort Teil des **VERTRIEB!**

Es geht um den **DIREKTVERTRIEB!**

Was bedeutet:

Anbieter richtet sich direkt an den Kunden.

Direkte Kundenansprache

= VERKAUF!

In all seinen Formen und Ausprägungen:

Kaltakquise

Telefonanrufe (ein- und ausgehend)

Kundenbesuche

Verkaufsgespräche

Direkte Kundenansprache

= **VERKAUF!**

Verkauf von Produkten
von Waren
von Dienstleistungen

Mit einem Ziel:

GEWINN zu realisieren!

Der Markt

Wie sieht der Markt aus,
den Sie als Existenzgründer vorfinden?

Der Markt

Viele
bieten viele
zu
die sie mit
erbringen und

ähnliche Firmen
ähnliche Produkte und
ähnliche Dienstleistungen
ähnlichen Preisen
ähnlichen Menschen
ähnlich vermarkten!

Der Markt

Schaffen Sie **UNTERSCHIEDE!**

Mit Ihrem Angebot,
mit Ihrem Auftreten,
mit Ihrem **VERKAUFSKONZEPT!**

Kreativ Kunden gewinnen

HELMUT HEIM



Leitspruch:

Nur weil es andere nicht tun,
müssen Sie es nicht lassen!

Kreativ Kunden gewinnen

Beispiel: Bedarf schaffen!

Imbiss - Stand

Für benachbarte Betriebe und Büros
einen Brotzeit- oder
Mittagsimbissservice anbieten.

Kreativ Kunden gewinnen

Beispiel: Synergieeffekte vermarkten!

Reisebüro

Planung, Buchung und Abrechnung von
Geschäftsreisen / Reisekosten für
mehrere kleinere Unternehmen.

Kreativ Kunden gewinnen

Beispiel: Problemlösungen vermarkten!

Dienstleistungsunternehmen

Die Grundhaltung im Verkauf ist, die Probleme des Kunden kennenzulernen und mit meinem maßgeschneiderten Angebot zur Lösung beizutragen.

Kreativ Kunden gewinnen

Beispiel: Zukunftsorientierte Ausrichtung!

Produktionsunternehmen

Frühzeitig – trotz guter Auslastung - für Kontakte zu weiteren potenziellen Kunden sorgen.

Kreativ Kunden gewinnen

Beispiel: Erlebnisse schaffen!

Restaurant

Der Service wird zum Erlebnis!

Durch Engagement, Aufmerksamkeit,
Auftreten, Outfit!

Kreativ Kunden gewinnen

Beispiel: Erlebnisse schaffen!

Der Service wird zum Erlebnis!
Durch Engagement, Aufmerksamkeit,
Auftreten, Outfit!

Bekleidungshaus

Kreativ Kunden gewinnen

Beispiel: Kunden- & Verkaufsorientierung!

Handel mit Investitionsgütern

Die Philosophie lautet:

Wenn ich den Bedarf kenne, kann ich auch den Kunden zufrieden stellen.

Der Nutzen ist wichtig

denn:

Je

mehr Nutzen

um so

mehr neugierige Interessenten,
mehr begeisterte Käufer,
mehr zufriedene Kunden,
geringerer Preisdruck,
unwichtiger der Preis,
höher der Ertrag.

„In Dir muss brennen, was
Du in anderen entfachen willst!“

Sie sind die- / derjenige, die ihre / der seine
Dienstleistung / Produkt am Besten kennt!

Sie sind davon überzeugt!

Sie kennen den Nutzen!

Deshalb sind Sie selbst der

ERSTE und BESTE VERKÄUFER!

Direkte Kundenansprache

Was bedeutet das in der Praxis?

Wie sieht die Umsetzung aus?

Sie sind jetzt an der Reihe!

Es geht um die aktive Übung der
„direkten Kundenansprache“!

Ihre Aufgabe:

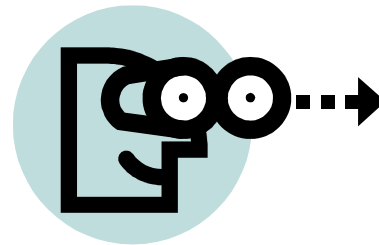
HELMUT HEIM



Nachbar 1

Nachbar 2

SIE



Nachbar 3

Nachbar 4

Nachbar 5

Ihre Aufgabe im Detail:

- 1. Gehen Sie auf Ihre Sitznachbarn zu.**
- 2. Stellen Sie sich jedem Ihrer Nachbarn vor (min. 4), sagen Sie was Sie von Beruf sind, woher Sie kommen, weshalb Sie heute hier sind, oder ...! Überreichen Sie eine Visitenkarte (wenn vorhanden).**
- 3. Ab jetzt 5 Minuten Zeit!**

Das war ein erster Schritt in Richtung
„direkter Kundenansprache“.

War Ihr erster
potenzieller Kunde schon dabei?

Mein Angebot an Sie

Vorgründungsberatung im Vorfeld einer
Gründung / Betriebsübernahme, mit dem Ziel,
erfolgreich mit Ihrer Geschäftsidee in den
Markt zu starten!

Dies geschieht im Rahmen des Programms
„Vorgründungs- & Nachfolgecoaching Bayern“
über IHK, IFB und Handwerkskammer.
Details unter www.helmutheim.de/Coaching

EINE GLÜCKLICHE HAND & VIEL ERFOLG!

HELMUT HEIM

Coaching Entwicklung Gespräch Training

D – 91575 Windsbach

Tel: 0 98 71 – 70 64 60

E-Mail: h.heim@helmutheim.de

Homepage: www.helmutheim.de