

Sofortwissen kompakt

Aufträge akquirieren

Verkaufswissen
in 50 x 2 Minuten



heragon

© 2009 Heragon Verlag GmbH
2. Auflage 2009

Sofortwissen kompakt: Aufträge akquirieren
Verkaufswissen in 50 x 2 Minuten
ISBN 978-3-941574-06-9

Printed in Germany

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Heragon Verlag GmbH
Postfach 1702
D-79017 Freiburg
Internet: www.heragon.de
E-Mail: info@heragon.de

Alle Titel auch für
Ihr iPhone. Suchen
Sie im App Store nach
„heragon“!

Die ABC-Analyse

Achten Sie darauf, dass Sie Ressourcen und Zeit nicht nach dem „Gießkannenprinzip“ auf alle Kunden verteilen. Mit der ABC-Analyse klassifizieren Sie Ihre Kunden nach objektiven Gesichtspunkten (z. B. Umsatz, Umsatzpotential, Deckungsbeitrag) und stellen sicher, dass wichtige Kunden auch die entsprechende Aufmerksamkeit erhalten.

Wie können Sie die ABC-Analyse im Verkauf einsetzen?

Aufträge akquirieren | www.heragon.com

Die ABC-Analyse

Manche Kunden sind einfach wichtiger. Es lohnt sich Prioritäten zu setzen und auf diese Kunden ein besonderes Augenmerk zu richten. Als hilfreich hat sich eine Einteilung in A-, B- oder C-Kunden herausgestellt. Natürlich können Sie noch weiter differenzieren, doch für die Verkaufspraxis reichen drei Kategorien vollkommen aus.

A-Kunden (ca. 15% der Gesamtkunden)
Intensive Vorbereitung bei Verkaufsgesprächen. Überdurchschnittliches Engagement.

B-Kunden (ca. 35% der Gesamtkunden)
Grundbetreuung durch den Außendienst.

C-Kunden (ca. 50% der Gesamtkunden)
Betreuung über den Verkaufsinnendienst.

USP

Wenn wir uns an einer Weggabelung in unbekanntem Terrain befinden, benötigen wir ein Navigationsgerät. Das soll uns helfen zu entscheiden, welche Abzweigung wir nehmen sollen. Denn: Sind beide Wege unbekannt, können wir nicht entscheiden, welcher besser ist. Auch in einem unübersichtlichen Markt entsteht schnell der Eindruck, dass sich alle Angebote gleichen. Seien Sie deshalb das Navigationsgerät für Ihren Kunden und überzeugen Sie ihn von Ihrer USP.

Was ist USP?

Aufträge akquirieren | www.heragon.com

USP

Ihre USP (Unique Selling Proposition) ist Ihr einzigartiges Verkaufsargument. Das, was Sie aus Sicht Ihrer Kunden von Ihren Mitbewerbern unterscheidet!

Ist der Ferienclub, den Sie im Katalog haben, der einzige, der kostenlose Kinderbetreuung anbietet? Sind Sie der einzige Handwerker vor Ort mit 24h-Service? Bietet Ihr Restaurant besondere Gerichte aus der Region an? Egal was Ihre Besonderheit ist, heben Sie diese hervor. Grundfrage: Warum soll sich jemand für meine Dienstleistung oder mein Produkt entscheiden, statt den Mitbewerber zu nehmen? Finden Sie Kriterien, die Sie von Ihren Mitbewerbern unterscheiden!

Tipp: Der schlechteste USP, den Sie haben können, ist der Preis.

Sie als Verkäufer

Einem schlechten Verkäufer hilft auch kein Spitzenprodukt. Aber: Ein Spitzenverkäufer verkauft auch ein mittelmäßiges Produkt! Was bedeutet das für Sie? Es bedeutet: Das wichtigste Verkaufsargument sind Sie selbst! Was macht Sie zu einem guten Verkäufer?

Aufträge akquirieren | www.heragon.com

Sie als Verkäufer

Es gibt vier wesentliche Kriterien, die über Ihren Verkaufserfolg entscheiden:

- **Persönliche Einstellung:** Gehen Sie positiv und selbstbewusst in das Gespräch.
- **Methode:** Legen Sie sich vor dem Gespräch eine Strategie zu Recht. Überlegen Sie sich Antworten auf mögliche Einwände.
- **Verkäuferische Fähigkeiten:** Schulen Sie Ihre Fähigkeiten als Verkäufer.
- **Die Marke „Ich“:** Wenn der Kunde Sie mag und schätzt, wird er auch Ihr Produkt mögen und kaufen.

Sagen Sie ja zu sich selbst, zu Ihrem Unternehmen, zu Ihren Produkten und zu Ihren Kunden.

Spiegeln

Sicherlich haben Sie schon folgendes beobachtet: Wenn zwei Menschen in ein Gespräch vertieft sind, dann verhalten diese sich oft wie Spiegelbilder. Sie nehmen eine ähnliche Haltung ein, atmen im selben Rhythmus und greifen oft auch gleichzeitig zum Glas. Und oft gehen sie sogar im Gleichschritt.

Wie können Sie im Verkauf damit umgehen?

Aufträge akquirieren | www.heragon.com