



8 goldene Regeln

Für nachhaltigen Erfolg in Verkauf und Marketing

Einleitung

Diese einfachen Regeln zeigen Ihnen einige Tipps und Tricks für ein nachhaltiges Marketing- und Vertriebskonzept.

Was immer Sie verkaufen, denken Sie daran wer bei Ihnen kauft? Menschen!!

Solange Sie an Menschen verkaufen gelten diese Regeln, die Sie

mit Ihrem gesunden Menschenverstand auch auf sich selbst übertragen und nachvollziehen können. Sie sind Menschen wie Sie und ich und deshalb funktionieren diese Regeln entsprechend.

Regel Nr. 1

Heer Consulting

- Es ist 5 x einfacher und schneller, etwas an Ihre bestehenden Kunden zu verkaufen, als einen neuen Kunden zu gewinnen
- Halten Sie den Kontakt zu Ihren Kunden und intensivieren Sie ihn
- Fragen Sie immer nach, was Sie ihm sonst noch verkaufen können
- Schicken Sie Sonderangebote zuerst immer an Ihre bestehenden Kunden, bevor Sie diese in Anzeigen etc. veröffentlichen
- Entwickeln Sie neue Produkte in Zusammenarbeit mit Ihren Kunden

Regel Nr. 2

- Wenn Ihr Geschäft etabliert ist und Sie über einen entsprechenden Kundenstamm verfügen, investieren Sie 70% Ihrer Marketinggelder in Ihre bestehenden Kunden
- Senden Sie Briefe/Email an Ihre Kunden und erkundigen Sie sich nach Ihrer Geschäftsbeziehung
- Lassen Sie ihn wissen, dass Sie die Beziehung intensivieren möchten
- Informieren Sie Ihren Kunden über den Umfang Ihrer Geschäftsbeziehung (Umsatzanzeige)
- Melden Sie sich regelmäßig telefonisch bzw. brieflich zur Nachverfolgung



Regel Nr. 3

- Wenn Sie Ihre Produkte bewerben, sprechen Sie die **richtigen** Verkaufsargumente an
- Das **richtige** Argument beinhaltet den Nutzen auf drastische Art und Weise und muss absolut klar definiert sein
- Fragen Sie Ihren Kunden, warum er bei Ihnen kauft
- Diskutieren Sie auch mit Ihren besten Verkäufern, welche Nutzenargumente Sie haben und warum die Kunden kaufen

Regel Nr. 4

- Wenn Sie Anzeigen schalten, lassen Sie diese redaktionell gestalten
- Redaktionell gestaltete Anzeigen werden wesentlich häufiger gelesen als normale Werbeseiten
- Der Kunde kauft ein Journal um es zu lesen, nicht wegen der bunten Bilder in Anzeigen

Regel Nr. 5

Heer Consulting

- Messen Sie **immer** den Erfolg Ihrer Marketingmaßnahmen
- Stellen Sie sicher, dass Ihr Marketing auch wirklich verkauft, sonst lassen Sie es sein
- Stellt sich Ihre Kampagne als erfolgreich heraus, dann verfolgen Sie diese langfristig
- Lassen Sie sich Ihre erfolgreiche Kampagne nicht von den sogenannten Experten ausreden
- Folgen Sie Ihrem gesunden Menschenverstand
- Protokollieren Sie die Resultate Ihrer Kampagnen

Regel Nr. 6

- Kreativität und Originalität sind nicht immer hilfreich
- Es nützt nichts, wenn Ihnen Ihre Kampagne Auszeichnungen bringt, aber keine Kunden
- Nutzen Sie positive Schriften (schwarz auf weiß)
- Testen Sie jedes Inserat, jeden Werbebrief etc. bevor Sie die Kampagne anlaufen lassen
- Testen Sie regional oder in kleinen Zielgruppen



- Wenn Sie keinen Erfolg haben, testen Sie weiter
- Wenn Sie Erfolg haben, rollen Sie die Kampagne größer aus

Regel Nr. 7

- Lassen Sie sich von Ihren Kunden empfehlen
- Kundenempfehlungen steigern die Glaubwürdigkeit und damit Ihren Erfolg
- Nutzen Sie in all Ihren Kampagnen Empfehlungen Ihrer Kunden
- Lassen Sie Ihre Kunden Ihre neuen Produkte testen und darüber berichten
- Geben Sie kostenlose Muster an echte Interessenten

Regel Nr. 8

- Lassen Sie sich extern beraten und begleiten
- Wir entwickeln mit Ihnen gemeinsam Ideen und Strategien die Ihre Firma nachweislich nach vorne bringen
- Rufen Sie einfach an: +49 221 4006830

Heer Consulting