

Die 3 Erfolgsgeheimnisse: 3. Conversion

Heute gibt es das 3. von 3 Erfolgsgeheimnissen für Dein Business.

Im deutschen gibt das Wort "Abschluss- oder Verkaufsquote". Diese Wörter haben jedoch für viele Menschen einen negativen Beigeschmack - deswegen bleibe ich bei Conversion.

Conversion bedeutet: Wie bekomme ich von den Leuten, die in meinem Laden sind (auch hier online und offline), mehr Leute dazu, etwas bei mir zu kaufen? Was kann ich verbessern, verändern, dass mehr von den Leuten, die da sind, meine Sachen kaufen?

Ein zweiter Schritt ist dann: Wie kann ich dafür sorgen, dass die Leute mehr kaufen? Wie kann ich den "Pro Kunden Umsatz" erhöhen.

Das sind die beiden Bereiche, um die es bei Conversion geht: Verkaufen. An mehr Leute mehr Sachen verkaufen.

Mehr Verkaufen

Da Du nur Dinge verkaufst, hinter denen Du mindestens zu 97% stehst, ist es Dir ein Anliegen, mehr zu verkaufen. Denn Du weißt, dass das Leben der Menschen besser wird, wenn sie Deine Produkte kaufen. Du lieferst Ihnen einen echten Wert. *Und deswegen ist es wichtig, das möglichst viele Menschen von diesem Wert profitieren! ;-)*

Du schaffst also noch mehr WIN-WIN-Situationen. Deine Kunden gewinnen, weil sie mehr von Deinen Produkten profitieren können. Und Du profitierst auch davon, weil Du mehr Umsatz machst. Alle gewinnen! ;-)

Wenn Du Deine Sachen online verkaufst, hast Du die wundervolle Möglichkeit Split-Tests durchzuführen. Hierfür nutze ich übrigens die tolle Software meines lieben Kollegen [Mario Wolosz](#).

Split Tests

"Split Testing" bedeutet, Du schickst 1000 Besucher auf die Variante A Deiner Seite - und 1000 Besucher auf die Variante B Deiner Seite. Dann schaust Du, wo Du unterm Strich mehr Umsatz gemacht hast. Dann nimmst Du *diese* Variante und entwickelst sie weiter, machst den nächsten Split-Test usw.

In einem "echten" Geschäft kannst Du das auch testen - biete 100 Kunden Variante A an - und anderen 100 Kunden Variante B. Wo verkaufst Du mehr?

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Bei diesen Dingen ist es logischerweise wichtig, dass Du Buch führst über Deine Zahlen. Ob Du das online tust mit einer Software - oder Dir offline Strichlisten im Laden machst.

Wenn es darum geht, dass Du mehr verkaufen willst, musst Du Deine Versuche "tracken". *Du musst die Ergebnisse festhalten, damit Du sie vergleichen kannst.*

Noch mehr Verkaufen ;-)

Der nächste Schritt ist dann die Überlegung: "Okay, jetzt kaufen schon 7 von 10 Leuten, die hier rein kommen, eine Packung Tee. Vorher waren es 5. Welches Angebot kann ich diesen 7 machen, dass sie 2 Packungen Tee kaufen? Oder noch eine Tasse / anderes Zubehör dazu?"

Das nennt sich "Upsell". Da kannst Du Deinen Kunden direkt nachdem sie etwas gekauft haben, ein weiterführendes Produkt verkaufen.

Upsells

Dass Upsells auch offline funktionieren, beweist übrigens diese kleine Geschichte: ;-)

Finde also heraus, wie Du mehr von Deinen Interessenten in Kunden verwandeln kannst. Dann finde als nächstes heraus, wie Du „Pro-Kunden-Umsatz“ erhöhen kannst. Darum geht es bei Conversion.

Mehr Sachen an mehr Leute verkaufen. ;-)

Die 3 Hauptbereiche

Das sind die 3 Hauptbereiche, auf die Du Dich in Deiner täglichen Arbeit fokussieren solltest:

Product & Content Creation, Market Reach und Conversion.

Und zwar unabhängig davon, ob Du Dein Wissen verkaufst - oder mit Verbrauchsgütern handelst. Egal ob online oder offline, das sind die 3 Dinge, die einen Unterschied in Deinem Geschäft machen.

Alles andere kommt *danach*.

Wie erhöhst Du die Conversion in Deinem Geschäft? Schreibe es mir unten in den Kommtar!

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Dein André