



Marketingnow

Viel verkaufen - Gut fühlen

André Loibl's

4 Schritte für mehr Verkaufen

a Kanga Publication

Mehr Verkaufen

Hallo und herzlich willkommen zu diesem PDF „4 Schritte für mehr Verkaufen“. :-)

Mein Name ist André Loibl - und ich bin Gründer von marketingnow. Ich helfe Coaches, Trainern, Online Marketern, Autoren und Verkäufern Ihre Message erfolgreicher zu verbreiten - und mehr von Ihren Produkten zu verkaufen. Damit sie sich gut fühlen - und den Lebensstil für sich und Ihre Familie genießen können, den sie sich wirklich wünschen.

Was gibt es hier?

Heute sprechen wir über Verkaufen. Wie man mehr Sachen verkaufen kann. Ich zeige Dir die 4 magischen Schritte des Verkaufens. Und außerdem zeige ich Dir, was viele Menschen beim Verkaufen falsch machen.

Kennst Du das auch?

Geht es Dir manchmal auch so? Dass Du Dir am Ende des Tages wünschst, Du hättest einfach mehr Umsatz gemacht? Mehr Sachen an mehr Leute verkauft?

Mir ging es früher auch so... ich hatte Tage, da hatte ich einfach nicht genug unterm Strich stehen. Du weißt schon, die Zahl die unten auf dem Blatt Papier steht, wenn alle Ausreden vorbei sind. ;-)

Ich war nicht zufrieden mit dem Umsatz den ich machte - und ich konnte mir auch damals nicht den Lebensstil leisten, den ich mir wünschte. Das lag daran, dass ich nach der „alten Methode“ verkaufte. Nur irgendwann kam ich auf den Trichter, dass diese „alte Methode“ nicht mehr funktionierte. Zumindest nicht in dem Mass, wie ich mir das wünschte.

Ich brauchte also einen neuen Weg. Dafür habe ich mich aufgemacht und wirklich von den besten der besten gelernt. Ich nahm mir einen der erfolgreichsten Verkäufer der Welt als Mentor. Dort habe ich dann viel über den neu-

en Weg gelernt - und dieser neue Weg hat mich dahin gebracht, wo ich heute bin: Ich lebe meinen Traum - verkaufe viel mehr als früher - und das auch noch auf eine Weise, bei der alle - also meine Kunden und ich - noch mehr gewinnen.

Der alte und der neue Weg des Verkaufens

Okay, wahrscheinlich fragst Du Dich jetzt: Was sind dieser alte - und vor allem der neue Weg des Verkaufens?

Der alte Weg kommt Dir wahrscheinlich ziemlich bekannt vor:

„Hallo, ich bin Peter Müller. Kaufen Sie mein Superprodukt 3.000!“

Also Vorstellung (wenn überhaupt) - und dann die Kaufaufforderung.

Vielleicht ist das auch schon mal in der folgenden Form begegnet:

„Hallo, ich bin Klaus Schmitz - kommen sie doch am nächsten Mittwoch zu unserer Veranstaltung - da erfahren sie alles über unser geheimes Superprodukt - und sie lernen sogar, wie sie damit Geld verdienen können.

Nein? Sie wollen nicht kommen? Na dann schönen Tag noch!“

Vielleicht sind Dir diese Menschen auch schon mal begegnet. ;-)

Ein anderes Beispiel wäre:

„Sie brauchen unbedingt eine Kaninchenknabberschadenversicherung. Unterschreiben sie hier, hier und hier.“

„Aber ich habe gar kein Kaninchen...“

„Egal, hier unterschreiben! Oder ist Ihnen die Sicherheit Ihrer Familie nicht wichtig?“

Und wenn der Kunde dann immer noch nicht so will, wie der Verkäufer sich das vorstellt, dann wird einfach etwas der Druck erhöht.

Frei nach dem Motto: *„Verkauf fängt erst an, wenn der Kunde nein sagt.“*

In meinen Augen Bullshit. Verkauf fängt viel *früher* an. Wenn der Kunde nein sagt - und das in einem verhältnismäßig grossen Maß, dann hat der Verkäufer einfach seine Hausaufgaben nicht gemacht. *Meine* Meinung.

Der neue Weg des Verkaufens

Es gibt einen viel smarteren Weg: Den *neuen* Weg des Verkaufens.

Dieser neue Weg beinhaltet **4 grosse Schritte**.

Schritt 1 bleibt gleich: Die Vorstellung. Also mein Name ist André Loibl und ich zeige Ihnen wie Sie Ihre Message erfolgreicher verbreiten - und mehr von Ihren Produkten verkaufen können. Oder so ähnlich... ;-)

Doch jetzt kommt der magische Schritt 2. Bist Du bereit? Dieser Schritt ist wirklich revolutionär! Okay?! ;-)

Schritt 2 ist: Bau eine Beziehung zu Deinem Kunden auf.

Es wird noch besser. Schritt 3 ist noch neuer! ;-)

Schritt 3 ist: Liefere Deinem Kunden Wert, indem Du ihn ein Stück näher an *sein* gewünschtes Ziel bringst.

Und dann kommt **Schritt 4**: Biete Deinem Kunden an, gemeinsam mit Dir den nächsten Schritt zu gehen.

Revolutionär! Aussergewöhnlich! Unglaublich! :-)))

Doch in der Praxis sehe ich jeden Tag noch so viele, die die alte Methode anwenden. Und wenn Du mal ganz ehrlich zu Dir selbst bist: Welche Methode ist die Grundlage Deines Geschäfts?

Das neue Verkaufen im Detail

Schauen wir uns die neuen revolutionären Schritte einmal genauer an:

Schritt 2: Bau eine Beziehung zu Deinem Kunden auf.

Dazu musst Du als erstes natürlich erst einmal wissen, wer Dein Kunde überhaupt ist. Was ist er für ein Mensch? Was beschäftigt ihn? Welche Sorgen hat er? Welche Probleme hat er, die Du lösen kannst?

Gib Deinem Kunden zu verstehen, dass Du seine Situation sehr gut nachvollziehen kannst - vielleicht weil Du früher selbst einmal in der Situation warst - oder weil Du es wirklich nachvollziehen kannst.

Das geht weit über das übliche „Small Talk Geplänkel“ hinaus. Du musst Du Dich wirklich für Deinen Kunden *interessieren* und eine echte Beziehung zu ihm aufbauen, wenn Du mit ihm gemeinsam ein Stück des Weges gehen willst.

Schritt 3: Liefere Deinem Kunden Wert

Denn wenn Du eine gemeinsame Basis mit Deinem Kunden hast, dann kannst Du anfangen, ihm „Wert“ zu liefern - oder einfach gesagt: Ihn ein Stück näher zu seinem Ziel bringen. Du kannst ihm den ersten Schritt zeigen, den er machen kann, um an seinem Ziel anzukommen.

Du merkst schon, wie wichtig Schritt 2 „Bau eine Beziehung auf“ ist: Wenn Du nicht weißt, wo Dein Kunde eigentlich hinwill, dann wird es ganz schön schwierig, ihm dabei zu helfen, auch dort anzukommen. ;-)

Natürlich kannst Du versuchen, ihn irgendwo hinzuschicken - doch das wird in den meisten Fällen nicht funktionieren. Keiner von uns mag „irgendwo“ hingeschickt werden.

Du könntest auch versuchen, ihn dort hinzuschicken, wo Du ihn haben willst - in Richtung Deines Ziels - doch Dein Kunde wird sich - zu Recht - noch mehr dagegen wehren.

Liefere Deinem Kunden also Wert, mit dem er auch etwas anfangen kann!

Hilf Deinen Kunden, indem Du Ihnen ganz praktische Schritte zeigst, die sie direkt in Ihrem Business / in Ihrem Leben umsetzen können. Nicht sofort die höhere Mathematik. Fang mit den einfachen Sachen an. Hol Deinen Kunden da ab, wo er steht und zeig ihm einen Weg, den er jetzt sofort umsetzen kann. Einen Weg, der ihn *seinem* Ziel näher bringt.

Das ist Wert liefern.

Schritt 4: Den nächsten Schritt gemeinsam gehen

Wenn Du das getan hast - und Dein Kunde hat gesehen: *„Hey, was ich bis jetzt bekommen habe, war super, das konnte ich direkt in meinem Leben umsetzen! Das war nützlich für mein Business. Das hat mich wirklich weitergebracht!“*

Wenn Du so weit bist, dann biete Deinem Kunden an, auch den nächsten Schritt gemeinsam zu gehen - indem er sich jetzt für Dein Produkt entscheiden kann, das den ganz klaren nächsten Schritt auf dem Weg zu seinem Ziel darstellt.

Das ist die Magie.

Das ist der Zauber des Verkaufens. ;-)

Du interessierst Dich wirklich für Deine Kunden, Du hilfst Ihnen weiter und dann bietest Du Ihnen an, den Weg mit Dir weiter zu gehen.

Das ist ein Unterschied zu: KAUF JETZT MEIN ZEUG! oder?! ;-)

Zusammenfassung:

Verkaufen ist ein 4 Schritte Prozess.

Schritt 1: Stelle Dich vor, sag was Du für wen wie tust.

Schritt 2: Baue eine Beziehung zu Deinen Kunden auf. Interessiere Dich wirklich für Deine Kunden. Finde heraus, was Ihre Probleme sind - und welche Wünsche und Ziele sie haben.

Schritt 3: Liefere Deinen Kunden Wert. Zeige Ihnen einfache Schritte, die sie in Ihrem Leben / Ihrem Business direkt umsetzen können. Diese Schritte bringen sie näher an Ihr Ziel (das Du in Schritt 2 herausgefunden hast.)

Wenn Du Deinen Kunden die ersten 3 Schritte auf dem Weg zu Ihrem Ziel gezeigt hast, geh weiter zu Schritt 4:

Schritt 4: Biete Deinen Kunden an, den Weg weiter gemeinsam zu gehen. Mach Dein Angebot zum logischen nächsten Schritt Deines Kunden auf dem Weg zu seinem Ziel.

Was ist jetzt also zu tun?

Baue diese 4 Schritte auch in Deinen Verkaufsprozess ein.

Vorstellung - Beziehung aufbauen - Wert liefern - Angebot, den Weg zu seinem Ziel weiter gemeinsam zu gehen

Das geht so:

1) Finde heraus, wer Deine Kunden sind, was sie antreibt - welche Probleme sie haben. Und wie Du diese Probleme lösen kannst. Was sind die Ziele Deiner Kunden? Wo wollen sie hin? Und was kannst Du tun, um Ihnen dabei zu helfen, dort anzukommen?

2) Überlege Dir 3 Schritte, die Du Deinen Kunden *vor* dem Kauf zeigen kannst. Die ersten Schritte auf dem Weg zu dem Ziel Deines Kunden. Liefere diesen Wert Deinem Kunden.

3) Gestalte Dein Angebot so, dass es der logisch nächste Schritt für Deinen Kunden ist. Wenn ihm der Wert bisher gefallen hat, dann ist das jetzt sein nächster Schritt. Denn da gibt es die nächsten Schritte, die Deinem Kunden helfen werden, wirklich an seinem Ziel anzukommen.

Setze diese 3 Schritte jetzt wirklich um!

Und schreib mir einen Kommentar zu dieser PDF!

Einfach auf: <http://marketingnow.de/mehr-verkaufen-4-schritte>

Bis zum nächsten mal:

Liebe mit offenem Herzen

Lebe mit Begeisterung

Und mache einen Unterschied - heute!



Dein André Loibl

P.S.: Auf der nächsten Seite -> unbedingt lesen!

P.S.: Leite diese PDF gerne an Deine Geschäftspartner, Deine Freunde, Deine Downline weiter! :-)) Es ist Zeit für das neue Verkaufen - Zeit für mehr Umsatz - Zeit für Leute, die Ihren Kunden wirklichen **Wert** liefern - und sie nicht nur anschreien mit: KAUF MEINE SACHEN! ;-))

Spread the word - yeah! :-))

P.P.S.: Du kannst diesen 4 Schritte Prozess übrigens auch live bei mir in Aktion sehen:

www.ziele-erreichen-now.de

Hier habe ich größten Probleme der Menschen in Bezug auf Ziele herausgefunden - und ich liefere ich eine Menge Wert bevor ich meinen Kunden anbiete, gemeinsam mit mir den nächsten Schritt zu gehen.

Schau Dir die Videoserie mal aus diesem Blickwinkel der 4 Schritte des Verkaufens an.

Viel Spaß dabei! :-))