

#6 Ich gebe Dir gerne mein Geld, wenn...

Willkommen zu Teil 6 der marketingnow Reihe „**30 Dinge, von denen Deine sich wünschen, dass Du sie wüßtest.**“

„Ich gebe Dir gerne mein Geld, so lange ich das Gefühl habe, dass ich dafür Wert von Dir bekomme.“

Vielleicht kennst Du auch Unternehmer, die gerne folgendes sagen:

„Das schwierigste ist es, an das Geld anderer Leute zu kommen.“

Was wäre, wenn das *nicht* das größte Problem wäre? Sondern wenn das Problem viel mehr darin läge, dass diese Menschen Ihren Wert nicht ausreichend transportieren.

Wie ist es bei Dir?

Wahrscheinlich kennst Du das von Dir selbst:

Für gute Dinge gibst Du gerne Geld aus. Wir mögen es, wenn Sachen funktionieren. Wenn Du einen wirklichen Wert bekommst, dann gibst Du auch gerne Geld dafür aus.

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>



Genau so geht es Deinen Kunden auch. Sie geben auch gerne ihr Geld aus. Erinnerst Du Dich noch an marketingnow Erfolgs Regel 01?

Es gibt kein Limit für das Geld, das Menschen für Dinge ausgeben, die sie *wollen*.

Und wir wollen Dinge, die einen Wert für uns haben.

Deine Aufgabe ist es, Deinen Kunden Wert zu liefern: Vor, während und nach dem Kauf.

Vor dem Kauf:

Mache Deinem Kunden ein wertvolles Angebot. Etwas, mit dem er sich wohlfühlt.

Bau keine schreiende Hype-Website auf der nur Yachten, Ferraris und spärlich bekleidete Frauen zu sehen sind. Die Betreiber solcher Websites sitzen zu oft noch bei Mama im Keller. ;-) Natürlich nicht alle, aber eine Seite, auf der diese Dinge übertrieben dargestellt werden, löst bei Deinen Kunden seltsame Gefühle aus.

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Dafür sind sie schon zu oft auf diese „Hey, Du musst gar nichts tun. Einfach nur einen Knopf drücken - und schon bist Du Millionär. Ehrlich.“ Seiten hereingefallen.

Es geht nicht darum, bei Deinem Kunden eine Gier auszulösen, sondern ihm echten Wert zu liefern.

Gib ihm etwas, das sein Leben *besser* macht. Das bedeutet nicht, dass Du all Dein Wissen und Deine Produkte verschenken sollst. Doch gib ihm etwas, das ihm weiterhilft.

Wert transportieren

Vor dem Kauf ist es außerdem wichtig, dass Du den Wert Deines Produkts bzw. Deiner Dienstleistung auch *transportiert* bekommst.

Das kannst Du nur, wenn Du mindestens zu 97% hinter Deinem Produkt stehst. Also verkaufe nur Dinge, die Du auch wirklich vollen Herzens Deiner Mutter und Deinem besten Freund empfehlen würdest. Mache Dir bewusst, was Dein Produkt für Deinen Kunden tut - wie wird es sein Leben verbessern?

Wie wird er sich fühlen, wenn er Dein Produkt benutzt?

Was hat Dein Kunde davon, wenn er Dein Produkt benutzt bzw. Deine Dienstleistung in Anspruch nimmt? Hast Du eine Liste mit den Vorteilen, die Dein Produkt bringt? Hast Du eine Liste mit den Ergebnissen, die Dein Kunde mit Deinem Produkt erreichen kann, wenn er es anwendet? Hast Du eine Liste mit den Gefühlen, die Dein Kunde erleben wird, wenn er Dein Produkt so anwendet, wie Du es empfiehlst?

Lass diese 3 Dinge: **Vorteile, Ergebnisse, Gefühle** in Dein Angebot einfließen.

Das sind die Dinge, die Deinen Kunden interessieren.

Mache ihm ein *wertvolles* Angebot.

Während dem Kauf

Die Käuferfahrung sollte erfreulich für Deinen Kunden verlaufen. Wenn er erst suchen muss, wo er Dein Produkt bestellen kann, bietet das grosses Frust-Potential.

Mach es Deinen Kunden einfach. Nimm sie an die Hand und führe sie Schritt für Schritt durch den Prozess des Bestellens. Wenn es um Bestellprozesse geht, ist Amazon immer ein sehr gutes Modell. Schau Dir an, wie Amazon seinen Prozess aufgebaut hat.

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Schau Dir Deinen eigenen Bestellprozess an. Vergleiche die beiden.

Ist es bei Dir genau so einfach zu bestellen?

Weiß Dein Kunde jederzeit, wo er sich befindet? Ist Deinem Kunden auf jeden Fall klar, was er grade bestellt - und wie viel es kostet? Weiß Dein Kunde, was mit seinen Daten passiert? Bietest Du ihm an, die für ihn richtige Menge zu kaufen?

Gib Deinem Kunden während des Kaufvorgangs *jederzeit* das Gefühl, dass er bei Dir gut aufgehoben ist.

Mach es *sicher*.

Mach es *einfach* für Deinen Kunden.

Nach dem Kauf

Hier lassen viele leider den Ball fallen. Ich kenne bekannte Internet-Marketer, die haben eine tolle Vor-Kauf Strategie - und auch der Bestellprozess ist super. Doch ihr „After-Sales“ Prozess ist eine Katastrophe.

Bleibe auch hier kongruent.

Liefere Deinem Kunden Wert.

Gib ihm genau das, was Du ihm versprochen hast.

Mach es einfach für ihn, zu seinem Produkt zu gelangen. Denn wenn Du es hier versaust, dann bist Du Deinen Kunden los. Er wird wahrscheinlich kein 2. mal bei Dir etwas kaufen. Er wird einen schalen Geschmack von Dir haben, so nach dem Motto:

„Jetzt, wo er einmal mein Geld hat, kümmert er sich nicht mehr um mich.“

Keine gute Idee. ;-)

„Ich gebe Dir gerne mein Geld, so lange ich das Gefühl habe, dass ich Wert von Dir bekomme.“

Deine Aufgabe als Verkäufer ist nicht „an das Geld anderer Leute zu kommen.“, sondern genau diesen „anderen Leuten“ Wert zu liefern.

Vor dem Kauf:

Transportiere Deinen Wert - und mache Deinem Kunden ein wertvolles Angebot, das die 3 wichtigen Punkte enthält: Vorteile, Ergebnisse, Gefühle

Während dem Kauf:

Mach den Prozess für Deinen Kunden so „smooth“ (geschmeidig) und einfach wie möglich.

Nach dem Kauf:

Liefere den Wert, den Du versprochen hast.

Das ist alles. ;-)

Was ist jetzt zu tun?

Überprüfe Dein Angebot:

Ist es *wertvoll* für Deine Kunden? Enthält es die Vorteile, Ergebnisse und Gefühle für Deinen Kunden?

Gibt es Deinem Kunden das Gefühl, etwas zu kaufen, das sein Leben verbessern wird?

Überprüfe Deinen Kaufprozess:

Wie einfach ist es für Deine Kunden bei Dir zu bestellen?

Wie sicher fühlen sie sich dabei?

Vergleiche dazu auch den Bestellprozess bei Amazon.

Überprüfe die Auslieferung Deines Produkts

Ich gehe davon aus, dass Dein Produkt gut ist - und wirklich Ergebnisse liefert.

(Falls es das nicht tun sollte, überarbeite Dein Produkt sofort und solange *bis* es das tut - oder suche Dir etwas anderes, das Du verkaufen kannst.)

Überprüfe hier:

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Ist die Auslieferung an meinen Kunden so, dass er das Produkt direkt nutzen kann?

Sind alle notwendigen Anleitungen und Erklärungen dabei? In einer verständlichen Sprache? ;-)

Motiviere ich meinen Kunden, mein Produkt auch wirklich zu nutzen?

Wenn ich Kunde wäre - und bekäme mein Produkt so geliefert, wäre ich dann zufrieden?

Mache alle notwendigen Anpassungen in den 3 Bereichen: Vor, während und nach dem Kauf.

Tu es! ;-)

Du willst die ganze Serie haben?

Vielleicht bist Du über Google oder einen Freund auf Facebook oder Google+ auf diese Seite gekommen.

Warum nicht die ganze Serie lesen? ;-)

Sie ist gratis und wenn Du ernsthaft ein Business betreibst, dann kann sie Dich weiter bringen.

Wenn Du Dich gleich hier unten einträgst, dann bekommst Du *zusätzlich* noch meine geheime Marketing Rolodex dazu. Darin verrate ich Dir all die Services, die ich nutze, um mein Geschäft erfolgreich zu betreiben.

Ich lasse Dir wichtige Grundlagen über erfolgreiches Verkaufen zukommen - und nach ein paar Tagen geht es auch schon los mit den 30 Dingen, von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest.

Bist Du dabei?

Dann einfach hier eintragen:

Lass mir einen Kommentar da! :-)

Dein André