

Mein Leben ist stressig...

Herzlich willkommen zu Teil 8 der neuen Serie auf marketingnow: „30 Dinge von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest.“

In dieser Serie teile ich die Dinge mit Dir, die Deine Kunden zu Dir sagen würden - wenn sie die Zeit dafür hätten, und wenn sie sich sicher wären, dass Du Ihnen auch zuhörst. ;-)

"Mein Leben ist sehr stressig. Wenn Du diesen Stress reduzieren kannst, dann wirst Du sehr wertvoll für mich."

Das Leben unserer Kunden ist stressig. So geht es wahrscheinlich fast allen Menschen heute: Sie müssen immer mehr Ansprüchen genügen.

Sie müssen die Superkarrierefrau sein - eine liebevolle Mutter - eine sexy Liebhaberin und eine Freundin, die immer für alle da ist. Und das natürlich alles gleichzeitig.

Oder als Mann musst Deine Stellung in der Firma behaupten. Karriere machen. Die Erfolgsleiter höher steigen. Und dafür sorgen, dass Deine Familie sich all das leisten kann, was Du ihr geben willst. Gleichzeitig musst Du ein moderner Vater sein, der sich nicht nur am Abend um seine Kinder kümmert - sondern auch tagsüber für sie da ist. Dann willst Du romantische Zeit mit Deiner Frau verbringen. Und natürlich mit den Jungs feiern gehen. Dann sind da noch die Vereine, um die Du Dich kümmern musst, damit in Deinem Job alles glatt läuft.

Unsere Gesellschaft ist im Moment nicht grade einfach - und die Ansprüche, die an Menschen gestellt werden sind zur Zeit sehr hoch.

Viele Deiner Kunden fühlen sich überfordert. Ihr Leben ist sehr kompliziert, denn sie müssen sich um 1000 Dinge kümmern. Am Besten gleichzeitig.

Wenn Du es schaffst, Deinen Kunden etwas von Ihrem Stress abzunehmen, dann bist Du ihr Held. Sie werden Dich als eine wertvolle Ressource ansehen und Deine Produkte sehr zu schätzen wissen.

Mach es einfacher

Mach das Leben Deiner Kunden einfacher. Nicht noch komplizierter.

Wenn Deine Kunden erst 3 Stunden eine Anleitung studieren müssen, bis sie Dein Produkt benutzen können, hast Du schon verloren. Mach es einfach.

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Deine Kunden haben in dem Information Overflow, in dem sie leben, keine Zeit - und auch keine Energie - sich um noch mehr komplizierte Sachen zu kümmern.

Das ist eine riesige Chance für Dich! :-)

Wenn Du es schaffst, Deinen Kunden etwas von Ihrem Stress abzunehmen - und Ihnen eine Lösung (!) für eins ihrer Probleme gibst, hast Du gewonnen! :-)

Und Stress reduzieren ist nicht nur etwas für die Wellness Branche (wobei die es sehr gut verstanden hat), sondern Du kannst es anwenden, egal in welcher Branche Du etwas verkaufst.

Lass mich Dir ein paar Beispiele geben:

Apple



Apple ist das klassische Beispiel dafür, Dinge einfacher zu machen. Seit meinem Umstieg auf den Mac vor ein paar Jahren kann ich mir gar nicht mehr vorstellen, dauerhaft an einem Windows Rechner zu arbeiten. Weil es am Mac viel einfacher ist. Stressfreier.

Ich verbringe **nicht** die Hälfte meiner Zeit damit, irgendwelche Systemwartungen zu machen - Programme zu deinstallieren oder den Rechner neu zu starten. (wobei das seit WIN7 schon besser geworden ist. ;-)).

Am Mac kann ich Bilder, Audios und Videos einfach per Drag und Drop von einem Programm ins andere ziehen und das wichtigste ist: Es funktioniert. So kann ich mich wirklich darauf fokussieren,

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

neuen Content zu kreieren, der meine Leute weiterbringt - anstatt mich mit der Technik rumzuschlagen. ;-)

Die Zeit- und Stress-ersparnis, die ein Apple Rechner mit sich bringt, ist unter anderem dafür verantwortlich, dass Apple Besitzer so eine treue Fan-Gemeinde bilden. Denn die Jungs mit dem Apfel haben uns etwas von unserem Stress abgenommen - und das Leben einfacher gemacht.

Amazon

Die Jungs und Mädels von Amazon haben es auch verstanden, das Leben von uns einfacher zu machen. Wo kann ich mal eben ein Buch, eine DVD, eine Speicherkarte für meine Kamera und Staubsaugerbeutel einkaufen - und kostenfrei zu mir nach Hause schicken lassen?

Amazon bringt den Menschen auch eine große Zeit- und Stress Ersparnis. Wie lange müßte ich durch die Stadt laufen, um „mal eben“ ein Buch, eine DVD, eine Speicherkarte und Staubsaugerbeutel zu kaufen?

Natürlich kaufe ich nicht alles bei Amazon - aber Amazon macht mein Leben einfacher. Ein ganz großer Grund, warum sie so erfolgreich sind.

Edeka

Wenn ich in einen Supermarkt gehe, dann meistens in den Edeka. Und „interessanterweise“ ziehe ich unseren mittelgroßen Edeka hier bei uns im Ort vor. Es gibt 2 Kilometer weiter einen riesigen Edeka-Supermarkt, der wirklich fast alles hat. Doch wenn ich dort einkaufe, dann bin ich meistens doppelt so lange im Laden wie ich es in unserem mittelgrossen Laden bin.

Ich brauche keine ganzen Regalwände voll verschiedener Pasta Sorten. Ich brauche keine Auswahl aus 2643 Marmeladen.

Ich will einfach nur einkaufen.

Einfach. Einkaufen.

Simplify

Die Autoren von Simplify your life haben es geschafft, aus Ihrem Buch eine ganze Bewegung zu machen. ;-) In Ihrem Buch es geht darum, das Leben zu vereinfachen. Den Stress zu reduzieren. Das macht dieses Buch so wertvoll für Ihre Leser. Ihr Leben wird einfacher und stressfreier.

Unterhaltung

Ja, auch die Unterhaltung trägt in unserer Gesellschaft viel dazu bei, Stress zu reduzieren. Warum sind Comedians so beliebt? Warum hört man Eckard von Hirschhausen so gerne zu? Oder auch Mario Barth? ;-) Durch das Lachen werden Endorphine in unserem Körper ausgeschüttet - und der Stress wird reduziert.

Wie geht es Dir, wenn Du einen wirklich lustigen Film gesehen hast? Oder ein lustiges Programm?

Geheimtipp: Schau Dir in Bonn einmal das Springmaus Improvisationstheater an. Egal, wie viel Du sonst trainierst, Du wirst Bauchmuskelkater haben! ;-)

Wie kannst Du das für Dich nutzen? aka: Was ist jetzt zu tun? ;-)

Finde heraus, wie Du das Leben für Deine Kunden einfacher machen kannst. Wie kannst Du Ihren Stress reduzieren?

Wie kannst Du ihnen etwas abnehmen?

Welches Problem kannst Du für sie lösen?

Und wie kannst Du das auf eine unterhaltsame Art und Weise tun? ;-)

Wie kannst Du Ihnen Schritt für Schritt Anleitungen an die Hand geben, die sie sicher von A nach Z bringen? Welche Blaupausen kannst Du Ihnen mitgeben? Welche Outlines? Wie kannst Du Prozesse für Deinen Kunden vereinfachen?

Gibt es eine Möglichkeit, wie Dein Produkt Deinem Kunden Zeit sparen kann? So dass er für eine Tätigkeit, die ihn früher 2 Stunden gekostet hat, jetzt nur noch 15 Minuten braucht?

Wie kannst Du Dein Produkt so gestalten, dass es einfach zu kaufen und zu benutzen ist - und dabei noch Spaß macht?! ;-)

Wie kannst Du Deine Website so gestalten, dass es einfach ist für Deinen Kunden alle wichtigen Informationen sofort zu finden?

Finde diese Dinge heraus - und dann passe Dein Produkt, Deinen Bestellprozess und Deine Kundenbetreuung (!) so an, dass das Leben für Deinen Kunden einfacher wird. Stressfreier.

Deine Kunden werden Dich dafür lieben.