

Sag mir nicht, was ich brauche - sondern gib mir, was ich will!

Was ist es, das unsere Kunden zum Kaufen bewegt?

Was bewegt uns selbst zum Kaufen?

Welche Motivation steckt hinter jeder unserer Handlungen? In allem was wir tun?

Das Geheimnis verrate ich Dir in diesem 11. Teil der marketingnow Serie "30 Dinge, von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest." :-)

Wie lernen wir traditionelles Verkaufen?



1. Finde die Bedürfnisse Deiner Kunden heraus. Finde heraus, was sie brauchen.
2. Gib Ihnen, was sie brauchen.

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Wobei viele Verkäufer hier sogar Schritt 1 außer acht lassen. Und einfach voraussetzen, dass sie wissen, was Ihre Kunden brauchen. Keine gute Idee by the way... ;-)

Doch die Welt ist nicht so schwarz und weiß wie es häufig im traditionellen Verkaufen gelehrt wird.

Die Menschen kaufen **nicht** zuerst die Dinge, die sie brauchen. Jeder, der schon einmal mit Versicherungen zu tun hatte, weiß das. ;-) Jeder Mensch braucht eine Haftpflichtversicherung. Die macht einfach Sinn und ist wichtig.

Trotzdem steht kaum jemand morgens auf und denkt sich:

"Yeah, so ein schöner Tag - jetzt geh ich erst mal ins Büro meines Versicherungsmaklers und schliesse so eine richtig schöne Haftpflichtversicherung ab." ;-)

Also ich kenne zumindest keinen Menschen, der so denkt.

Deswegen lautet die marketingnow Erfolgsregel (MER) #2:

Menschen kaufen nicht was, sie brauchen. Menschen kaufen, was sie haben wollen.

Erinnere Dich auch noch einmal an MER (marketingnow Erfolgs Regel) #1:

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

Wir geben unser Geld am Liebsten (und Meisten) für die Dinge aus, die wir wirklich sein / tun / haben wollen.

Wir Menschen werden so lange nicht aktiv, bis wir etwas wirklich wirklich *wollen*. Erst wenn wir motiviert sind, bewegen wir unseren Hintern - und tun etwas. In diesem Fall Dein Produkt kaufen. ;-)

Verkaufen ist also ein Prozess der Motivation.

Es geht nicht darum, Deinem Kunden zu erklären, wie sehr er Dein Produkt braucht - und was für einen Nutzen es für ihn hat. Auch wenn das "die alte Schule" ist.

MER #3 lautet:

Verkaufen ist der Prozess, Deinen Kunden zu motivieren, dass er

Dein Produkt haben will.

Und weil diese marketingnow Erfolgs Regel so wichtig ist, hier gleich noch mal:

Verkaufen ist der Prozess, Deinen Kunden zu motivieren, dass er Dein Produkt haben will.

Du weißt ja, Dein Gehirn lernt am Besten durch Wiederholung. Dein Gehirn lernt am Besten durch Wiederholung. ;-)

Löse in Deinem Kunden ein starkes emotionales "Haben-Wollen!" :-) aus, welches er dann mit Logik (und etwas Hilfe von Dir) rechtfertigen kann.

Die Voraussetzung:

Voraussetzung für all das hier ist, dass Dein Produkt wirklich gut ist. Es muss die Probleme Deines Kunden wirklich lösen - oder ihm das Wohlfühl verschaffen, das es verspricht. Diese Dinge funktionieren nur, wenn Du etwas verkaufst, hinter dem Du zu mindestens 97% stehst.

Wenn Du an Deinem Produkt zweifelst - oder selbst nicht so sicher bist, ob Deine Kunden das wirklich brauchen, **dann verbessere Dein Produkt - oder verkaufe etwas anderes.**

Wenn Du nicht zu mindestens 97% von Deinem Produkt überzeugt bist, wirst Du das auch niemals wirklich kongruent Deinem Kunden vermitteln können. Dein Produkt muss gut sein! :-) Es muss wirklich rocken! :-) Es sollte Menschen glücklicher und die Welt besser machen! :-) Yeah! :-)

Dein Produkt sollte Deinem Kunden immer ein vielfaches an Wert zurückgeben, was er an Zeit, Energie und Geld investieren muss. **Liefere Wert.**

Alles, was wir tun, tun wir aus einem Grund

Die Gründe warum wir etwas tun, lassen sich auf 2 Hauptgründe zusammenfassen:

Wir wollen Schmerz vermeiden.

Wir wollen Freude erleben.

Wenn Du erfolgreich verkaufen willst, dann sollte der Gedanke, Dein Produkt zu kaufen, große Freude in Deinem Kunden auslösen. :-) Weil er mit dem Kauf schon etwas erreicht hat - oder durch die Anwendung Deines Produkts das Erreichen und Erleben kann, was er wirklich will.

Zusätzlich kann der Gedanke, nicht zu kaufen, ein Unwohlsein auslösen. Weil Dein Kunde

vielleicht eine großartige Gelegenheit verpasst. Weil er in seinem Leben dann *nicht* dort ankommt, wo er wirklich hinwill.

Was Du also wirklich tust, ist Konsequenzen und Folgen zu verkaufen. Positive Konsequenzen für das Leben Deines Kunden, wenn er Dein Produkt kauft. Und negative Konsequenzen, wenn er das nicht tut.

Can you feel it?

Hier kommt marketingnow Erfolgsregel 4 ins Spiel: ;-)

Wir kaufen aus emotionalen Gründen - und rechtfertigen unseren Kauf mit Logik.

Also finde heraus, welche Emotionen Dein Kunde wirklich erleben will. Was sind seine Werte? Woran glaubt er? Was ist für ihn wichtig? Was will er erleben?

Dann hilf ihm, das mit Hilfe Deines Produkts zu bekommen.

(Wie gesagt, immer vorausgesetzt, dass Dein Produkt das auch liefern kann.)

Unsere Kunden sind also nicht so sehr daran interessiert, die Dinge zu kaufen, die sie brauchen. **Sondern sie kaufen das, was sie wollen.**

Sie kaufen Dinge, die Ihnen positive emotionale Erlebnisse verschaffen. Und natürlich auch Dinge, die "schmerzhafte" Erlebnisse vermeiden. Das sind die wahren Auslöser, warum unsere Kunden kaufen.

Das sind die Auslöser, warum *jeder* von uns kauft.

Also sag Deinen Kunden nicht, was sie brauchen. Gib Ihnen, was sie wollen.

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.

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

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