

## #1 Du musst nicht perfekt sein

Das hier ist der erste Artikel meiner neuen Serie:

### **30 Dinge, von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest...**

Die Wahrheit ist, dass Deine Kunden sich ein großartiges Produkt wünschen - sie möchten erstklassigen Service. Sie wollen Ihre Geschäfte mit jemandem machen, auf den sie sich verlassen können.

Sie suchen nach der passenden *Lösung*. Und sie wünschen sich, dass *Du* die passende Lösung für sie bereit hältst. *Also mache es Deinen Kunden einfach.*

**In dieser Artikelserie werde ich Dir 30 Dinge (so viele sind es bis jetzt ;-)) zeigen, die Deine Kunden zu Dir sagen würden, wenn sie die Zeit dafür hätten - und wenn sie auch wirklich überzeugt wären, dass Du ihnen zuhörst.**

Es sind häufig kleine Dinge, die Du ändern kannst - Babysteps.

Mit jedem Babystep, den Du gehst, mit jeder Kleinigkeit, die es Deinen Kunden einfacher macht, bei Dir zu kaufen, wirst Du Deine Verkäufe mehr und mehr steigern können.

Das hier ist also kein "magic button", sondern es sind konkrete Tipps aus der Praxis, die Dein Verkaufen effektiver machen

Denn je besser Du die edlen und manchmal nicht so edlen ;-)) Gründe für das Verhalten Deiner Kunden kennst, um so besser kannst Du ihnen helfen - und so auch mehr verkaufen.

Fangen wir an mit dem ersten Ding, von dem Deine Kunden sich wünschen, dass Du es wüßtest.

## #1 Du musst nicht perfekt sein

"Du musst nicht perfekt sein - aber ich muss mich auf Dich verlassen können!"

Perfektionismus killt nicht nur jede Art von Kreativität, er ist häufig auch eine große Bremse im Business. Ich kenne Internet Marketer, die denken Tag und Nacht über ihr Business nach.

Sie wollen ihre neue Website wirklich perfekt haben, bevor sie live geht. Sie feilen stundenlang an jedem Button, an jeder Grafik. Das Problem bei dieser Art von Perfektionismus ist, dass diese

## **Marketing now!**

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

---

Menschen meist keine Zeit für die wesentlichen Dinge haben:

- Wie bekomme ich Kunden auf meine Website?
- Wie gestalte ich meine Website so, dass meine Kunden den Wert meines Produkts auch erkennen?
- Wie kann ich meine Conversion verbessern? (Also mehr Leute dazu bringen, meine Produkte zu kaufen)

Dadurch sieht die Website nachher vielleicht super aus - doch das eigentliche Ziel: Viele Exemplare von dem neuen tollen Produkt zu verkaufen, wird dabei aus den Augen verloren.

Dadurch ist diese Website dann nicht so erfolgreich, wie sie sein könnte.

### **Nie ist es gut genug...**

Andere feilen jahrelang an Ihrem Produkt. Das kann ein Buch sein, ein Audio Kurs - oder auch ein Video Kurs. Nie ist es gut genug. Immer gibt es noch etwas zu verbessern.

Das Problem hierbei ist: Das Produkt wird nie erscheinen. Oder erst viele Jahre später.

### **Du hast einen Laden?**

Es gibt auch Restaurant Besitzer, die sich sehr sehr viel um Ihren Laden kümmern. Sie überlegen stundenlang, ob die Farbe der Tischdecke auch zu dem Licht der Lampen passt. Oder ob sie nicht doch neue Servietten brauchen.

Diese Restaurant Besitzer sind dann meistens zu erschöpft, um sich um die wichtigen Dinge zu kümmern:

- Dafür Sorge zu tragen, dass all ihre Mitarbeiter einen guten Job machen
- Regelmäßig einen Blick in die Kasse zu werfen, um zu sehen: Welche Aktion / welche Gesellschaft hat sich gelohnt - welche nicht?
- Wie kann ich dafür sorgen, dass meine Kunden sich nicht nur wohlfühlen, sondern auch immer wieder kommen und Ihre Freunde mitbringen?

Es ist leicht, sich in den kleinen Dingen zu verlieren, die auch wichtig sind - aber die nicht die *Hauptsache* unseres Geschäfts ausmachen.

Wenn ein Restaurant gutes Essen hat - und die Mitarbeiter sind freundlich und zuvorkommend, dann ist es nicht so schlimm, wenn die Stühle nicht 100% zum Tisch passen.

## **Marketing now!**

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

---

Wenn Dein Produkt gut ist, dann ist es nicht schlimm, wenn Deine Website nicht aussieht wie das neuste web 2.0 Projekt. Viele meiner Websites sehen sogar sehr einfach aus - nicht sehr flashy... ;-)

*Doch sie sind online.*

Wenn Du mit Deinem Buch fertig bist, wenn Du Deinen Audio- oder Video Kurs erstellt hast, dann kannst Du ihn noch 3 mal durchgehen und verbessern - *und dann gib Dein Produkt an Deine Leute.*

### **Sie warten darauf.**

Lege den Fokus darauf, dass Du die Kerndinge in Deinem Business richtig machst. Wenn Du etwas versprichst, dann halte es.

Lege Deine Aufmerksamkeit auf Dein Kernprodukt - auf Deinen Kernservice - und mache *das* wirklich zu einer außergewöhnlichen Erfahrung für Deine Kunden.

Gib Deinen Kunden einen Support, in dem sie sich wie wertvolle Menschen und Kunden fühlen (und nicht wie Störer).

**Deine Kunden wollen nicht, dass Du perfekt bist. Sie wollen nur sicher sein, dass sie sich auf Dich verlassen können.** Sie wollen sich sicher sein, dass Du das lieferst, was Du versprichst.

### **Gut ist gut genug**

Ein Spruch, der mir immer sehr viel weiter hilft, wenn mich der Perfektionismus mal wieder befällt, ist dieser hier:

Gut ist gut genug.

**Fokussiere Dich auf die Kerngebiete in Deinem Business.**

**Halte Deine Versprechen.**

**Verschaffe Deinen Kunden ein außergewöhnliches Erlebnis.**

**Behandle sie als die wertvollen Menschen, die sie sind.**

**Was ist jetzt zu tun?**

## Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

---

Nimm Dir heute 30 Minuten Zeit, und finde Wege, wie Du das in Dein Business einbauen kannst.

Wo bist Du noch zu perfektionistisch?

Wo kannst Du Deine Energie und Aufmerksamkeit besser einsetzen?

Streiche mindestens eine Aktivität aus Deinem Kalender (oder outsource sie, lass sie jemand anderes tun) und verwende die gewonnene Zeit auf Dein *Kerngeschäft*.

**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

P.S.: Inspiriert wurde ich zu dieser Serie übrigens von einem Artikel von [Sonia Simone](#)