

#3 Nimm Dir Zeit für mich

Das hier ist der 3. Teil der Serie: "30 Dinge, von denen Deine Kunden wünschen, dass Du sie wüßtest"

Nimm Dir Zeit für mich - auch nach dem Kauf.

Viele Menschen im Verkauf arbeiten sehr auf den Abschluss hin - und wenn sie ihn haben, lassen sie leider den Ball fallen. Es soll sogar Verkäufer geben, die können nicht schnell genug weg kommen, sobald ein Kunde unterschrieben hat. ;-)



Dabei wäre es so einfach zu sagen:

„Ich freue mich wirklich, dass sie Geschäfte mit mir machen. Danke.“

„Vielen Dank für Ihre Empfehlung, ich weiß das sehr zu schätzen.“

Wenn ein Kunde gerade Geld bei Dir ausgegeben hat, dann schenke ihm auch die

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Aufmerksamkeit, die ihm gebührt.

Er ist ein Mensch.

Keine Zahl in Deiner Verkaufsstatistik.

Es gibt in meinen Augen nur 2 Gründe, warum Verkäufer nach dem Kauf Ihrem Kunden keine Aufmerksamkeit zukommen lassen:

1. Sie sind nicht wirklich überzeugt von Ihrem Produkt

Dann sind sie froh, dass sie den Kunden überhaupt davon überzeugen konnten, das Produkt zu kaufen. Deswegen: Schnell weg, bevor der Kunde es sich noch anders überlegt - oder etwas merkt.

2. Sie sind unaufmerksam

Wenn Verkäufer unaufmerksam sind, dann sind sie nicht wirklich bei Ihrem Kunden. Sie machen Ihren Verkauf mehr oder minder mechanisch - sind aber nicht mit vollem Herzen dabei.

Nach dem Motto: Ziel erreicht - verkauft - der nächste bitte.

Beides sind Punkte, die Dir in Deinem Verkauf schaden.

Verkäufer, die zu Nummer 1 gehören, sollten sich dringend mit Ihrem Produkt auseinandersetzen - und sich überlegen, ob sie Ihr Produkt nicht noch verbessern können. Oder etwas ganz anderes verkaufen - etwas von dem sie mindestens zu 97% überzeugt sind.

Auch Verkäufer, die zu Nummer 2 gehören verschenken viele Chancen. Denn sie bauen keine wirkliche Verbindung zu Ihrem Kunden auf. Vielleicht haben sie den aktuellen Verkauf "in der Tasche" - doch was ist mit Folgeverkäufen? Weiteren Verkäufen in der Familie? Empfehlungen?

Alles Chancen, die verschenkt werden, wenn Deinem Kunden nicht genügend Aufmerksamkeit entgegengebracht wird.

Wie ist es bei Dir?

Du bist ja nicht nur im Verkauf, sondern auch Kunde. Jeden Tag, wenn Du einkaufen gehst. ;-) Wie geht es Dir bei Verkäufern, die sich nach einem Verkauf sofort von Dir wegrehen?

Wie geht es Dir, wenn jemand Dich nur als Nummer in seiner Statistik sieht?

Genau so geht es Deinen Kunden auch.

Die große Chance

Das bietet Dir auch eine große Chance. Denn wenn Dir nach dem Verkauf einfach die Zeit nimmst, Deinen Gegenüber wie einen Menschen zu behandeln, dann schaffst Du eine echte Verbindung zu Deinem Kunden.

(Oh magic! ;-)

Sag Deinem Kunden Danke. Drücke Deine Wertschätzung aus.

Sag ihm, dass Du es wirklich zu schätzen weißt, dass er mit Dir Geschäfte macht. Danke ihm für sein Vertrauen. Danke ihm für seine Investition.

Nimm

Dir

Zeit.

Und online?

Was ist, wenn ich meine Produkte online verkaufe?

Dann schreibe Deinen Kunden nach Ihrem Kauf eine Mail.

In dieser Mail kannst Du Dich bedanken - und Deinem Kunden anbieten, dass er sich bei Fragen und Problemen jederzeit an Dich wenden kann.

Ganz wichtig: Wenn ein Kunde sich auf eine solche Mail bei Dir meldet, dann antworte ihm auch!

Sei bei Deinen Kunden!

Was ist jetzt zu tun?

Wirf einen *ehrlichen* Blick auf Deinen Verkaufsalltag:

Nimmst Du Dir genügend Zeit für Deine Kunden auch nach einem Kauf?

Oder bist Du froh, wenn Du verkauft hast - und dann nichts wie schnell weg?

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Oder bist Du mit Deinen Gedanken schon wieder beim nächsten Kunden?
Oder zählst Du die Euros, die Du mit diesem Verkauf verdient hast?

Behandle Deine Kunden mit dem Respekt, den sie verdienen.
Nimm Dir Zeit für Deine Kunden.

Auch nach dem Kauf.

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