

Lassen Sie Ihren Kunden verkaufen

10 Regeln, wie Sie künftig Ihre Kunden begeistern



ZIELE

Formulieren Sie für die kommenden 12 Monate konkrete und realistische Ziele. Kommunizieren Sie diese in Ihrer Organisation und schaffen damit Verbindlichkeit.



KUNDENSTECKBRIEF

Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen. Erstellen Sie mit Ihrem Team Kundensteckbriefe. Ermitteln Sie, weshalb Ihre Kunden kaufen und manche potenziellen Kunden nicht kaufen.



KUNDENBRILLE

Betrachten Sie Ihre gesamten Geschäftsaktivitäten und -Leistungen durch die Kundenbrille. Wie sieht der Kunde Sie und Ihr Geschäft, Ihre Produkte, Ihren Service?



KONTAKTPUNKTE VOR DEM KAUF

Wo liegen die Kontaktpunkte im ersten Teil des Kaufprozesses? Wo und wie können Sie den Kunden durch Mehrwert unterstützen?



KONTAKTPUNKTE WÄHREND KAUF

Wie können Sie die Kaufentscheidung während des Kaufs noch positiv beeinflussen? Wie können Sie dem Kunden ein gutes Gefühl vermitteln?



KONTAKTPUNKTE NACH DEM KAUF

Nach dem Kauf ist vor dem Kauf! Wie können Sie Ihren Kunden binden und zum Empfehler und Stammkunden machen?



VERBESSERUNGSWÜRDIGE PUNKTE

Wo könnte der Kunde oder der potenzielle Kunde mit Ihren Leistungen nicht zufrieden sein? Erstellen Sie eine Liste mit Massnahmen, bewerten und hinterfragen Sie diese.



KUNDENBEFRAGUNG

Noch unsicher? Lernen Sie von Ihren Kunden! Befragen Sie nicht nur zufriedene, sondern auch kritische Kunden. Nur so können Sie Ihre Leistungen verbessern.



BEGEISTERUNG

Die Königsdisziplin! Wo liegen die «emotionalen Kontaktpunkte» (ECP!) im Kaufprozess, an denen Sie Ihre Kunden so richtig begeistern können? Erstellen Sie einen Massnahmenplan.



VERBINDLICHKEIT

Stellen Sie Verbindlichkeit in Ihren Vorhaben innerhalb Ihres Unternehmens her. Integrieren Sie Ihr Team, verteilen Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Termine. Damit sind alle im Boot und Sie schaffen gleichzeitig wertvolle Identität.



Begeistern Sie Ihre Kunden an den emotionalen Kontaktpunkten (ECP!).
Buchen Sie jetzt unseren beliebten ECP!-Workshop und begeben sich auf eine spannende Kundenreise mit uns! **Mehr unter info@fitforprofit.ch oder telefonisch +41 78 707 28 01 oder +41 79 707 78 87.**