

Gute Verkaufsergebnisse und Web-Marketing 2.0

Von Inge Meyer

Hesel.

Mit insgesamt 12 Teilnehmern standen zwei Themen im Fokus des Business-Frühstücks am 22. Oktober: Neukundengewinnung und Außendienst besser trainieren sowie die Nutzung des Internets in Zeiten des Web-Marketings 2.0. „Wo sind Sie wirklich gut in der Wahrnehmung Ihrer Kunden? Mit dieser Frage stieg Verkaufstrainer Oliver Schumacher von Verkaufsergebnisse in Lingen in den Kurzvortrag ein und ging auf eine geschickte Einwandtechnik ein, wenn es um den „zu hohen Preis“ geht.

„Viele Kunden sind gar nicht so zufrieden, wie sie tun und deshalb fragen Sie danach, was dem Kunden wichtig ist“, hob Schumacher hervor. Beispielsweise geht es beim Autokauf um ein sicheres Auto, aber was versteht der Kunde darunter: Eine große Karosserie, die gut anliegt oder mit viel PS unter der Haube, um sicher zu überholen? Nur wer den Kunden ergründet und ein Profil anlegt, kann erfolgreich verkaufen.

„Zu teuer, kein Geld oder ich habe schon einen Lieferanten“ – diese Aussagen bekommt ein Verkäufer immer wieder zu hö-



Am 22. Oktober 2010 fand ein Business-Frühstück zu dem Thema Web-Marketing 2.0 und gute Verkaufsergebnisse in Hesel statt. Der letzte Termin in diesem Jahr ist am 10. Dezember 2010 wieder in Hesel. Foto: Inge Meyer

ren. „Mit entsprechenden Einwänden gehen Sie dagegen vor und das Weihnachtsgeschäft kann kommen“, so Schumacher. Dabei ist wichtig, den Nutzen und die Vorteile des Produktes oder der Dienstleistung genau hervorzuheben.

Facebook, Xing und Twitter – wie nutze ich das Web-Marketing 2.0 für mein eigenes Unter-

nehmen? Auf diese Frage ging Internetprofi Joe Rahn aus Firrel ein und machte die steigende Gruppe von Verbrauchern im Internet deutlich.

Das Zeitalter mit „Google Streetview“ haben wir bereits erreicht und dieser Markt wird weiter anwachsen. Joe Rahn gab einige Tipps zu kostenlosen Brancheneinträgen, Suchmaschinen und

gut aufgebauten Internetauftritten.

Das nächste Business-Frühstück ist am 10. Dezember. Dazu ist eine verbindliche Anmeldung unter der Rufnummer 04954/8936-13 oder per E-Mail an info@wirtschaftsecho.net erforderlich. Mehr Informationen auch unter www.verkaufsergebnisse.de oder www.rahn.biz.