



Klassische Neukundenakquise oder doch lieber mit wenig Aufwand mehr Umsatz mit der gleichen Anzahl von Bestandskunden?

Die Neuakquise von Kunden bedeutet Zeitaufwand und die meisten Vertriebsmitarbeiter scheuen diese Aufgabe: zu "unangenehm" weil Kaltakquise, von rechtlichen Einschränkungen einmal ganz abgesehen.

Deshalb, machen Sie es sich leicht: nutzen Sie Ihre Bestandskunden, um durch geschicktes und professionelles "Cross-Selling" Ihre Umsätze zu steigern.

Cross-Selling ist einfach, aus dem Blickwinkel der Verkaufspsychologie betrachtet, ist Cross-Selling viel einfacher als Neukundengewinnung, denn der Bestandskunde hat ja bereits "Ja" gesagt, jedes weitere "Ja" zum Zusatzprodukt geht ihm viel leichter von den Lippen (oder beim Cross-Selling Online, über die Finger)

Jeder Bestandskundenkontakt bietet diese Möglichkeit, man muss sie nur nutzen!

Das "wie" und "wann" ist entscheidend, ob in der Gruppe oder im Einzelcoaching, ich unterstütze Sie empathisch, aber auch kritisch, bei der Umsetzung Ihrer gesteckten Umsatzziele!

Warum "Cross-Selling"?

Vorteile:

- Das Umsatzpotential wird sehr viel besser abgeschöpft
- Die Kalkulation für das Zusatzprodukt ist oft besser als für das Hauptprodukt (besserer Deckungsbeitrag)

Beispiel: Automobilhandel -> Zusatzverkäufe von Ausstattung, Service und Ersatzteilen

- Weitere Ertragssteigerung: der Aufwand für Zusatzverkäufe ist in jedem Fall geringer als der, einen ganz neuen Kunden/Lead zu generieren
- Cross-Selling stärkt die Kundenbindung deutlich, viele passende Zusatzprodukte führen dazu, das Hauptprodukt häufiger zu nutzen
- Der eigene Bedarf ist Kunden oft gar nicht vollkommen bewusst.
- Es gibt jede Menge unbewusster Kundenbedürfnisse und Kaufmotive, die im Geheimen schlummern und nur darauf warten von Ihnen durch eine durchdachte Cross-Selling Strategie entdeckt zu werden
- Durch das Anbieten von Zusatzprodukten weckt man neue Bedürfnisse (...ach...das bieten Sie auch an?), dies überrascht auch Verkäufer, dass der Kunde das nicht wusste
- Cross-Selling macht Sie und den Kunden glücklicher, damit erhöht sich die Kundenbindung (...dort

bekomme ich alles aus einer Hand)

- Nachhaltig gute Umsätze, einer der wichtigsten Cross-Selling Effekte

Sie möchten erste Tipps? Eine PN genügt, ich freue mich auf unser Telefonat.



Uwe Andres



Mediator und Berater der DNLA GmbH – Wir machen Potential sichtbar !

Dreieichstraße 37
63128 Dietzenbach

Tel.: +49 (0) 6074 / 301993

Fax: +49 (0) 6074 / 301994

E-Mail: ua-bts@t-online.de

www.business-training-solutions.de

www.dnla.de