

Mit emotionalen Storys begeistern

25.07.2005, 08:17 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Trainer der neuen Generation*



Alexander Christiani / Christiani Kaufconsulting KG

Alexander Christiani / Christiani Kaufconsulting KG / Starnberg

Effektive Marketing-Tools für Mittelständler: Alexander Christiani zeigt, wie Sie ohne großen Aufwand Kontakte generieren, emotionale Käuferlebnisse schaffen und diese in Abschlüsse überführen.

Die Produkte und Dienstleistungen Ihres Unternehmens werden von Jahr zu Jahr besser – doch die der Konkurrenz leider auch. Mit attraktiven Deckungsbeiträgen zu verkaufen, wird deswegen schwieriger und ist in manchen Fällen sogar unmöglich geworden.

Die strategische Schlüsselfrage für den Erfolg heißt deshalb:

"WIE STELLEN SIE SICHER, DASS DIE MENSCHEN MORGEN BEI IHNEN KAUFEN?"

Jeden einzelnen Kunden zu gewinnen, zu begeistern und langfristig zu behalten, sollte hierzu Hauptziel allen unternehmerischen Handelns werden.

HEUTE WIRD IMMER MEHR GEKAUFT UND NICHT VERKAUFT

Eine Entwicklung ist dabei nicht zu übersehen: Produkte und Dienstleistungen werden heute immer seltener verkauft und immer öfter gekauft. Die Kunden reagieren auf immer größeren Marketing- und Verkaufsdruck zunehmend allergisch. Auf der anderen Seite sind wir ständig auf der Suche nach Kaufgelegenheiten und Einkaufserlebnissen. Es sind vor allem zwei Trends, die diese Marktentwicklung begründen.

TREND 1: DURCHSCHNITTICHE ANGEBOTE WERDEN NICHT MEHR NACHGEFRAGT

Immer mehr Menschen kaufen tagsüber bei Aldi oder Lidl und geben das dabei gesparte Geld abends beim Edel-Italiener wieder aus. In den Märkten von morgen werden die Kunden die Möglichkeit haben, sich je nach Präferenz zwischen Preisführern wie Aldi und Qualitäts- bzw. Service-Führern zu entscheiden. Und sie werden dieses Wahlrecht auch nutzen. "Durchschnittliche" Dienstleistungen und Produkte werden vom Kunden immer weniger nachgefragt. Dafür, dass sich in den Märkten von morgen Top-Leistungen mit wahrem Expertenstatus für ein bestimmtes Kundenbedürfnis genauso schnell herumsprechen werden, wie sich Scharlatane und schwarze Schafe selbst aus dem Markt katapultieren, sorgt Trend Nummer zwei.

TREND 2: TRANSPARENZ IN ALLEN BRANCHEN

Die Märkte der Zukunft werden vor allem durch eines gekennzeichnet sein: Transparenz. Die aktuelle Entwicklung der Technik und die zunehmende Vernetzung ermöglicht es immer mehr Kunden, hochqualitative Information zu niedrigen Kosten zur Verfügung zu haben. Qualifizierte Preis- und Leistungsvergleiche gibt es bereits für die unterschiedlichsten Produkte und Dienstleistungen. Im Internet viel gelesen sind auch persönliche Erfahrungsberichte und Empfehlungen von Kunden. Potenzielle Kunden vertrauen vermehrt auf die Empfehlungen von bestehenden Käufern statt auf Werbeaussagen. Dies gilt ebenfalls für Empfehlungen aus dem Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis. Wem es gelingt, Mund- zu Mund-Propaganda aktiv zu gestalten, sei es durch virales Marketing oder einfach durch die Entwicklung einer emotionalen Story – einem Detail der eigenen Dienstleistung, das der Kunde gerne und begeistert weitererzählt –, der hat einen der wichtigsten Schritte getan, um Kunden "magnetisch" anzuziehen.

LESEN SIE DEN KOMPLETTEN ARTIKEL UNTER:

<http://www.trainer-der-neuen-generation.de/index.php?id=9&oid=135>

AKTUELLE TRENDS ZU DIESEM THEMA:

Alexander Christiani

Mechanics & Humanics - Design effektiver Vertriebssysteme

<http://www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3937578048/newbooks0b-21>

PRESSEKONTAKT UND INTERVIEWANFRAGE:

TRAINER DER NEUEN GENERATION

Grafenberger Allee 38

40237 Düsseldorf

Telefon: +49 – 0211 – 6 999 07 50

Telefax: +49 – 0211 – 75 00 53

info@trainer-der-neuen-generation.de

<http://www.trainer-der-neuen-generation.de>

News-ID: 54993 • Views: 127 (Stand: 28.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/54993/Mit-emotionalen-Storys-begeistern.html>