



Erfolgreich im Geschäft

Kunden binden



Erfolgreich im Geschäft
Kunden binden

Modul 5:
Versteckte Kundenpotenziale heben

E-Book ISBN 978-3-93845336-0

Erfolgreich im Geschäft
Erfolgs-Kurs für
Selbstständige, Freiberufler
und Existenzgründer

Autoren	Gerhard Gieschen Martina Caspary
---------	-------------------------------------

Layout	Miriam Prinke
--------	---------------

Alle Rechte bei
abc Buchverlag Ltd.
Poststr. 2-4
72072 Tübingen

Einleitung

Jeder Schäfer zählt regelmäßig seine Herde. Und wehe, ein Schaf fehlt. Dann scheut er weder Mühe noch Aufwand, um es zu finden. Denn er weiß: egal wie aufwändig es ist, dem verlorenen Schaf nachzulaufen - bis ein neues Schaf geboren wird und er es großgezogen hat, vergeht viel Zeit und es braucht noch viel mehr Aufwand.

Sie sind der Schäfer und Ihre Kunden sind Ihre Herde. Und alle Statistiken zeichnen das gleiche Bild: Es ist siebenmal aufwändiger, einen neuen Kunden zu gewinnen als mit einem bestehenden Kunden ein Zusatzgeschäft zu vereinbaren.

Halten Sie deshalb Ihre Kunden bei der Stange. Zählen Sie nicht täglich Ihre Sorgen, sondern Ihre Kunden. Schaffen Sie Ihren Kunden ein Umfeld, in dem sich diese wohl fühlen. Und erreichen Sie mit einer speziellen Bestandskunden-Kampagne⁷ einen unsichtbaren Zaun um Ihre Herde. Stellen Sie sozusagen wieder und wieder Schilder auf, die Ihrer Herde den richtigen Weg zu grünen Weiden weisen.

Und dann schauen Sie sich Ihre Kunden ganz genau an, wieder und wieder, Tag für Tag. Denn jeder Kunde bietet für Sie verborgene Potenziale und vielfältige Chancen: Gelegenheiten zu leich

ten Zusatzverkäufen, unerschlossene Abteilungen, Potenziale für Cross-Selling oder einfach nur die Möglichkeit, mit der richtigen Preis-Verhandlungsstrategie mehr Deckungsbeitrag zu erzielen.

Wir wünschen Ihnen dabei viel Spaß & Erfolg