



Der Tipp des Monats Juni 2007

Autor: Klaus Steinseifer

Die Wertigkeiten

Sie kommen zu Ihrem neuen Kunden, Sie bemerken es sofort. Ihre Leistung ist für ihn ein notwendiges Übel, dass zwingend gemacht werden muss, weil ...

Ich verstehe Ihre Enttäuschung sehr gut, dass Ihre handwerkliche Leistung für Ihren Kunden nicht so wichtig ist. Das Dinge für ihn einfach getan werden müssen, er ganz schnell damit fertig sein, nichts damit zu tun haben und so wenig wie möglich dafür bezahlen will.

Ich höre Sie sagen: "Warum kauft der sich ein Auto für 100.000 Euro, warum gibt er so viel Geld für Reisen aus, warum hat der die Designermöbel sogar im Bad stehen - aber für mein "Produkt" will er nichts ausgeben!" Jetzt haben Sie Wertigkeiten erkannt. Ihr Kunde hat andere Wertigkeiten in seinem Leben, wie Sie sie auch haben, Ihre Wertigkeiten für besondere Dinge. Das sind die Bereiche in Ihrem Leben, für die Sie die Bereitschaft haben, sehr viel Geld auszugeben.

Sie wissen jetzt schon sehr viel über Ihren neuen Kunden. Ihr "Produkt" hat für ihn keine oder nur eine untergeordnete Wertigkeit. Seine Wertigkeiten liegen in anderen Bereichen. Diese Wertigkeiten kann man ermitteln und in der Zukunft für sich und damit auch für Ihren "glücklichen" Kunden einsetzen.

Zurück zum Ortsgespräch:

Ermitteln Sie zunächst einmal sein Budget für das "Produkt". Ich weiß, leichter gesagt, als getan!

Schlagen Sie verschiedene Alternativen vor:

"Lieber Kunde, wir haben mehrere Wege zum Ziel!" Zeigen Sie ihm diese Wege auf, hinterlegen Sie Ihre Vorschläge mit den Kosten, die für ihn dafür entstehen werden. Sehr schnell werden Sie

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

seinen Trend und seine Budgetvorstellung erkennen. Nutzen Sie diese Informationen für Ihren abschließenden Lösungsvorschlag. Sie und Ihr Kunde werden mit dieser Lösung "glücklich" sein. Sie haben einen Kunden gewonnen, weil Sie auf seine Wünsche eingegangen sind, sich in seinem Budgetrahmen bewegt haben.

Beim nächsten Auftrag hat Ihr neuer Kunde vielleicht schon ganz andere Wertigkeiten!

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.