

Verkaufen wird anders

Die Anforderungen an Verkäufer werden sich
drastisch verändern



Darum geht es

Die Anforderungen an Verkäufer werden steigen.

Nicht nur weil Industrie 4.0 auch die Verkaufswelt erreichen wird.

In Zukunft werden weniger, aber echte Verkaufsprofis benötigt, die absolute Abschlussstärke beweisen müssen.

Warum?

Weil künftige Kunden viel stärker als heute noch bereits hervorragend **vorinformiert** sind.

Weil künftige Kunden sehr gut wissen was sie wollen.

Weil die Kunden in Zukunft nahezu bereits alles über den Hersteller, die Lieferanten, den Verkäufer wissen, seine Kompetenzen, seine Stärken, aber eben auch seine Schwächen!

Die absolute Transparenz des Marktes - im B2C als auch im B2B-Bereich - wird enorm sein.

Das Kauf- und Einkaufsverhalten wird sich resultierend heftig verändern – ob wir das wollen oder nicht. Es wird sich nicht steuern lassen.

Hybride Aktivitäten

Das Credo wird lauten: Online informieren und offline kaufen und umgekehrt.

Das allwissende Internet verführt gerne zur absoluten Wahrheitsfindung. Allzu oft werden zwar auch Unwahrheiten über das Netz verbreitet. Aber wer kann das schon auseinander halten.

Also muss man als Verkäufer, als Hersteller, als Anbieter stets darauf achten, dass die zu findende Wahrheit über das eigene Produkt überwiegt.



Die Werkzeuge der Zukunft

Der Newsletter ist tot.

Der klassische wohl gemerkt.

Der Newsletter, der aussieht wie ein Newsletter.

Der Newsletter der blind an alle Abonnenten verschickt wird.

Die Individualität wird siegen!

Das werden die Werkzeuge sein, die den Sieger vom Verlierer trennen werden:

- Intelligente Individual-E-Mail-, Video-, Online-Marketing in den sozialen Netzwerken, in Google & Co. - mit echtem Zielgruppenmarketing mit relevanten Informationen
- Konzepte, die Podcasts, YouTube, fb, social media, E-Mail, Affiliate- und Online-Marketing mit einschließen
- Potentielle Kunden vorwärmen durch geführte E-Mail-Kampagnen – nie wieder Kaltakquise
- Nähe schaffen, Interessenten an das Unternehmen, an das Produkt, an die Lösung mit Bedacht heranzuführen
- Motivation die Kaufentscheidung herbeizuführen, steht künftig im Mittelpunkt
- Hoher Automatisierungsgrad des Akquiseprozesses

Das Unternehmen, dass diese neuen Prozesse besser beherrscht als seine Wettbewerber wird den Markt beherrschen.

Verkäufer sterben aus?

Das Verkaufen werden Roboter oder intelligente Computer übernehmen?

5,5 Mio Menschen leben in Deutschland vom Verkauf. Ich mache ihnen Hoffnung.

Auch Bewerber, Führungskräfte, Unternehmer und Verliebte müssen neben dem Verkäufer, Vertriebler verkaufen können.

Verkäufer wird es immer geben: Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht.

Aber: Sie müssen unglaublich gut sein! Denn die Vorarbeit macht das Verkaufssystem.



Sie haben Fragen oder weitere Wünsche?

Die Tipps und Gedanken haben Ihnen gefallen und Sie möchten gerne mehr davon?

Sie benötigen Messeausstattung, Werbemittel oder Ideen um erfolgreicher zu sein?

Nehmen Sie bitte Kontakt auf, vielleicht kann ich helfen:

Rainer Bachmann
Silcherstr. 27
73326 Deggingen

mail@rainerbachmann.eu

07334 921365



Rainer Bachmann HV+DL

