

„Hallo. Ich suche einen guten Heizungsmoniteur. Ich will mein Haus modernisieren. Ein Freund hat Sie mir empfohlen. Er meint, Sie seien die Besten.“ Na, wenn das kein Traum-szenario ist! Der Kunde präsentiert sich Ihnen auf dem Silbertablett. Bereits jetzt ist er von Ihrer Leistung überzeugt. Und hat einen dicken Auftrag zu vergeben. Besser kann es für einen Handwerksbetrieb nicht laufen. Jetzt müssen Sie nur noch tun, was Ihr Team am besten kann: anfangen! Doch wie schaffen Sie es bis dahin? Wie gelingt es, dass Neukunden schon mit Vor-schlusslorbeeren auf Sie zukommen? Ich ver-rate Ihnen, wie es die Profis machen. Und wie auch Sie sich vor neuen Aufträgen kaum retten können.

Die Sauberkeitsgarantie

Ein super Beispiel für einen absoluten Umsatzkönner: ein kleiner Malerbetrieb. An einem Standort mit viel Konkurrenz. Doch sein Geschäft läuft bombig – er hebt sich von den Mitbewerbern ab. Wie macht er das? Indem er schlau ist. Er macht etwas anders als die anderen. Sein Motto: „Sau – ber“ statt „Sau – Bär“. Heißt: Er lockt Kunden mit einer Sauberkeitsgarantie. Noch nie gehört? Ich vorher auch nicht. Das Konzept ist so einfach wie genial. Der Betrieb versichert seinen Kunden: „Finden Sie nach den Malerarbeiten noch einen einzigen Farbklecks, müssen Sie keinen Cent bezahlen!“ Ja, richtig gelesen: Der Maler erlässt dem Kunden die komplette Rechnung! Sollte er nur eine Schlieren hinterlassen. Faszinierende Idee, oder? Doch rentiert sich das?

Das Phänomen funktioniert:

Der Maler mit dem „Wow-Effekt“

Ich habe ihn gefragt: „Michael, Hand aufs Herz: Wie oft musstest du schon auf die Rechnung verzichten?“ Seine Antwort: „Roger, ich bin doch nicht blöd! Natürlich noch nie!“ Sein Geheimnis: Er klebt alles mit großer Sorgfalt ab. Und wartet mit dem Abziehen, bis die Farbe komplett trocken ist. Dann wird gründlich kontrolliert. Ganz einfach. Klingt banal, aber zahlt sich aus! Das Phänomen funktioniert. Trotz Malerflut in seiner Gegend hat der „Sauberkeits-Profi“ volle Auftragsbücher! Auch ich selbst empfehle nur noch diesen Maler. Wegen dem coolen „Wow-Effekt“. Das ist sein ganzes Umsatzgeheimnis: Die Kunden reden über ihn. Und empfehlen ihn weiter – an Freunde, Bekannte, Arbeitskollegen. „Da gibt es einen, der ist so gut, der gibt sogar eine Garantie!“ Die Kundschaft akquiriert sich

Manchmal hat man als Unternehmer das Gefühl, man steckt irgendwie fest. Der Umsatz stagniert, die Kursrichtung scheint willkürlich und die Kunden bleiben aus. Wie gewinne ich neue Kunden? Wie verkaufe ich besser und mehr? Wie mache ich mehr aus meinem Geschäft? Unser Autor Roger Rankel ist Marketingexperte und gibt wichtige Tipps, wie einfach es sein kann.

So verdoppeln Sie Ihren

Umsatz



Der Autor

Bestseller-Autor und Redner Roger Rankel ist einer der führenden Marketingexperten im deutschsprachigen Raum. Jährlich hält er 150 Vorträge und Seminare vor über 30.000 Zuhörern. Schon mehr als 500 kleinere Vertriebe, Mittelständler und Weltmarktführer arbeiten erfolgreich nach seiner mehrfach ausgezeichneten Methode der Kundengewinnung.

quasi von allein. Der Maler braucht keine Anzeigen, keine Flyer, keine Plakatwände. Bei ihm rufen die Kunden einfach an – wie der Hausbesitzer aus unserem Eingangsszenario.

Mehr Kunden, mehr Geschäft – weniger Aufwand

Was ich damit sagen will: Wenn Sie als Betrieb Ihren Umsatz verdoppeln wollen, müssen Sie Ihre Kundenakquise optimieren. Mehr Kunden, mehr Geschäft. Ganz klar. Doch das heißt nicht, dass Sie höheren Aufwand betreiben müssen. Wahre Umsatzprofis verbessern ihr Unternehmen, indem sie nur ein kleines Rädchen drehen. Eine einzige zündende Idee reicht. Wie die Sauberkeitsgarantie. Die Kunst ist, genau das richtige Rädchen zu finden.

Empfehlungsmarketing ist das Zauberwort

Wie Sie den entscheidenden Kniff finden? Mein Rat: Stellen Sie sich zwei Fragen. Ers-

tens, was macht mich kaufenswert? Die zweite, und fast wichtigere Frage: Was macht mich empfehlenswert? Was ist es wert, dass man mich weiterempfiehlt? Antwort: Denken Sie sich was aus! Seien Sie mutig. Werden Sie kreativ! Bieten Sie etwas anderes! Lassen Sie den Kunden aufhorchen. Geben Sie ihm einfach einen guten Grund, über Ihr Handwerk zu sprechen.

Und unterschätzen Sie nie die Kraft der Empfehlung! Es ist absolut möglich, Kunden ausschließlich über Empfehlungen zu bekommen.

Der Tipp eines Bekannten erhöht Vertrauen und Glaubwürdigkeit

Machen Sie sich zudem bewusst: Ihr Kunde sehnt sich nach Sicherheit. Der Tipp einer Vertrauensperson legt den Grundstein dafür. Für die meisten ist die Empfehlung eines Bekannten der stärkste Impuls zum Kauf. „Den kenn' ich, ruf den mal an.“ In der Regel machen wir das dann auch. So wird eine Empfehlung für Sie bares Gold wert. Mit nichts können Sie so schnell Vertrauen aufbauen. Völlig kostenlos. Gerade in digitalen Zeiten.

Überlegen Sie mal: Haben Sie einen Überblick, wie viele Branchenportale es im Internet gibt – regional und überregional? Unendlich viele! Nur einmal googeln und der Kunde wird mit Ergebnissen erschlagen. Wie da entscheiden? Online-Bewertungen helfen oft nicht weiter. Das eine Feedback ist gut, das andere schwach. Die eine Bewertung scheint echt, in der anderen entlädt sich falsche Wut. Ihr Kunde sehnt sich nach Glaubwürdigkeit! Eine persönliche Empfehlung ist daher mit nichts zu übertreffen. Glauben Sie mir.

Buchtipp

100 Impulse für modernes Verkaufen spiegelt Autor Roger Rankel im Buch „Die Geheimnisse der Umsatzverdoppler“ wider. Was auf den ersten Blick plakativ klingen mag, erweist sich jedoch als wahre Offenbarung: Marketingexperte Rankel entzündet in seinem Buch ein Feuerwerk an brillanten Ideen und erprobten Strategien für mehr Umsatz und Erfolg. Sowohl erfahrenen Verkäufern als auch interessierten Kunden bleibt hier der Mund offen stehen, wie einfach Marketing sein kann. Schlag auf Schlag verrät Rankel seine erfolgserprobten Tipps und Best-Practices. Das Buch hat 192 Seiten, ist im Gabal Verlag erschienen und kostet 24,90 Euro.



Warum empfehlen wir so gerne?

Die richtig guten Dinge gibt es nur auf Empfehlungsbasis. Das gilt für Dienstleistungen, den Wohnungsmarkt oder Stellenanzeigen. Geheimtipps werden unter der Hand weitergegeben. Richtig gute Anbieter haben es gar nicht nötig, die Werbetrommel zu rühren. Sie haben genug zu tun. Und sind damit beschäftigt, beste Qualität abzuliefern. Doch warum empfehlen wir so gerne? Ganz einfach: Zum einen sichern wir uns damit selber ab. „Der Kollege hat sein Bad bei diesem Betrieb sanieren lassen? Der war also tatsächlich eine gute Wahl. Wusste ich's doch!“ Eine Rückkopplung an Sicherheit. Das hat immer oberste Priorität bei der Kundenselektion.

Jeder will ein Held sein

Der zweite Grund ist so einfach wie kraftvoll: Jeder will ein Held sein. „Ich kenne den besten Handwerker.“ Jeder fühlt sich wohl, wenn er Gutes weitergeben kann oder etwas besser weiß. Jeder will gut dastehen. Das macht uns glücklich. „Vielen Dank, für deinen Super-tipp. Der Handwerker war eine Perle. Du hast einen gut bei mir!“ Das geht doch jedem runter wie Öl! Nutzen Sie diese Kraft. Lassen Sie sich empfehlen.

Neue Design-Highlights aus innovativem Mineralguss

Der renommierte Badhersteller HOESCH ist bisher vor allem für seine hochwertigen Produkte aus Acryl bekannt. Seit 2012 geht man zudem neue Wege mit Solique, einem innovativen Verbundmaterial aus Dolomit, Harz und Härter. Das Ergebnis ist ein extrem harter Mineralguss mit erstklassigen Materialeigenschaften und widerstandsfähiger Gelcoat-Oberfläche. Die nur 30 mm flachen MUNA Duschwannen begeistern nicht nur durch edle Ästhetik und schlichtes Design, sondern auch durch ihre einfache Montage und Pflege. Heute gibt es allein für die Duschwannenserie MUNA 77 unterschiedliche Modelle in sieben Farbtönen und zahlreichen Formen. Das Sortiment von HOESCH umfasst längst



auch weitere attraktive Solique-Produkte fürs Bad – wie die freistehende Badewanne NAMUR. Dank ihrer modernen Oval-Form und besonders schmaler Wannenträger wird sie in jedem Raum zum Blickfang. Passend dazu gibt es die Waschbecken NAMUR, die die elegante und filigrane Form der Badewanne NAMUR aufnehmen.



Einfach nachrüsten
Zuverlässig regeln

für die bessere
Energieeffizienz ...

Q-Tech

Automatischer Hydraulischer Abgleich







oventrop
www.oventrop.de