

Verkaufen in digitalen Zeiten: Früher war der Kunde König – heute ist er der Experte!

19.02.2018 | VON MARTIN LIMBECK | DIGITALISIERUNG, MARKETING, NEWS



KEINE BEITRÄGE MEHR VERPASSEN? HIER ZUM NEWSLETTER ANMELDEN!

E-Mail *

Jetzt anmelden

„Verkäufer? Das ist doch ein aussterbender Beruf! In spätestens zehn Jahren erledigen wir alles online und bestellen per App!“ Zugegeben – auf den Vertrieb kommen harte Zeiten zu. Die Digitalisierung hat noch nicht einmal ihren Höhepunkt erreicht. Unternehmen müssen sich branchenübergreifend warm anziehen.



Allerdings glaube ich nicht, dass es in dieser noch ungewissen Zukunft keine Verkäufer mehr geben wird. Es wird weniger von uns geben, so viel steht fest. Denn das Kaufverhalten der Kunden hat sich bereits nachhaltig geändert. Sie bemerken es wahrscheinlich an sich selbst: Schnell gegoogelt, Preise verglichen – und schon kommt der neue Laptop, das Paar Schuhe oder auch der Wocheneinkauf per Post beziehungsweise Lieferdienst.

MEISTGELESEN



Die Historie der Bernina Nähmaschinenfabrik



Online-Portale der Agentur belmedia unter dem Swiss Label



Onlinepersonal.ch: Jobs und Mitarbeiter finden – dank künstlicher Intelligenz



Ein Franchise-Geschäft in der Schweiz gründen – das muss beachtet werden



AIT-Studie: Automatisierung ermöglicht Rückverlagerung der Produktion



Zahl der Logistik-Start-ups wächst rasant - Digitalisierung verändert die Branche



Warum sollten Unternehmen im Jahr 2018 auf SEO setzen?

EMPFEHLUNGEN

PUBLIREPORTAGEN

TOP AUTOREN



Christine Praetorius
Genie mit System oder Wahnsinn mit Methode: Entstehung und Bedeutung von Autonamen



Dejan Novakovic & Gordon Kuckluck
5 Fakten, warum Unternehmer keine Kunden über ihre Webseite gewinnen



Birgit Brüggelhofe
Effizient, wertschätzend, ethisch fundiert: Dieser Führungsstil bringt den Erfolg



Nicht gekauft hat er schon: So denken Top-Verkäufer

• Martin Limbeck



- Herausgeber: Redline Verlag
- Gebundene Ausgabe: 208 Seiten

19,99 EUR ✓Prime

Bei Amazon kaufen

Erinnern Sie sich noch daran, was es früher für ein Aufwand war, einen neuen Staubsauger zu kaufen? Da wurden Freunde und Nachbarn gefragt, eine Ausgabe von „Stiftung Warentest“ gekauft – und anschliessend wurde im Fachgeschäft das Angebot live unter die Lupe genommen. Das war die grosse Stunde der Verkäufer: Sie konnten dann mit ihrem Fachwissen glänzen, die kaufwilligen Interessenten mit Fakten und einer Vorführung beeindrucken und ihnen das Gefühl geben, gut beraten zu sein.

Verkäufer sterben nicht aus – zumindest nicht die guten

Was viele an dieser Stelle allerdings übersehen: Wir werden zwar nicht mehr für Staubsauger in den Laden gehen. Doch gerade, wenn es um komplexe Anschaffungen geht, wird der Kunde einen fähigen Verkäufer aus Fleisch und Blut umso dringender benötigen! Nicht mehr als Experten – das sind die Kunden längst selbst. Sie recherchieren online, schlauen sich auf, lesen hunderte Produktbewertungen und schauen Erklärvideos und Unboxings bei YouTube.



Das neue Hardselling: Verkaufen heißt verkaufen - So kommen Sie zum Abschluss

- Martin Limbeck
- Herausgeber: Springer Gabler
- Auflage Nr. 6 (23.11.2016)
- Gebundene Ausgabe: 288 Seiten

29,99 EUR ✓Prime

Bei Amazon kaufen

Was sie jedoch brauchen: Einen Partner auf Augenhöhe, der ihnen aus dem unübersichtlichen Angebotsdschungel genau das Produkt heraussucht, das ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse erfüllt. An dieser Stelle trennt sich ganz klar die Spreu vom Weizen. Denn mittelmässige Verkäufer, Prospekt-Vorleser und Nach-dem-Mund-Reder haben ausgedient.


Um auch in Zukunft erfolgreich zu verkaufen, brauchen Unternehmen echte Vertriebstalente, die Freude an ihrem Job haben und mit der richtigen Einstellung, den richtigen Fähigkeiten und mit der richtigen Vorgehensweise ins Verkaufsgespräch starten. Wer auf diesen Gebieten nicht topfit ist, wird postwendet bestraft: Indem der Kunde die Beratung mitnimmt, um im Anschluss online zu bestellen. Höchststrafe!



Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...: ... und wie ich es trotzdem geschafft habe

- Martin Limbeck
- Herausgeber: Redline Verlag
- Gebundene Ausgabe: 208 Seiten

19,99 EUR 

 Bei Amazon kaufen

Am besten gestern

Und es sind nicht nur die Erwartungen, die zugenommen haben. Auch die Uhren drehen sich schneller! Heute muss alles zackig gehen. Eine E-Mail ist in wenigen Sekunden um den halben Erdball geschossen, mit einem Social-Media-Posting erreichen wir zeitgleich tausende von Menschen.


Da können Sie sich nicht mehr gemütlich zwei Wochen Zeit lassen, um ein Angebot zu schreiben! Wenn der Kunde heute etwas will, dann will er es sofort. Eigentlich logisch. Wenn Sie Kopfschmerzen haben, möchten Sie die Linderung ja auch jetzt und nicht erst übermorgen haben, oder? Wer nicht schnell genug reagiert, muss unter Umständen in Kauf nehmen, dass der Interessent zum Wettbewerb weiterzieht. Eins wird sich auch in Zukunft nicht ändern, nämlich die alte Regel: Was Sie nicht verkaufen, verkauft ein anderer!



Nicht geplant habe ich schon (Jahresplaner 2017)

- Martin Limbeck
- Herausgeber: Redline Verlag
- Gebundene Ausgabe: 192 Seiten

19,99 EUR 

 Bei Amazon kaufen

E-Mails, Sprachnachrichten, Anrufe, Anfragen via Kontaktformular und über Social Media: Ich werde mittlerweile auf sämtlichen Kanälen mit Anfragen bombardiert. Hier ist es vor allem entscheidend, einen kühlen Kopf zu bewahren und nach Prioritäten abzuarbeiten. Warum ich nicht auf ein paar Kanäle verzichte? Ganz einfach: Weil meine Kunden es ebenfalls nicht tun. Ich kann Ihnen daher nur raten, sich eingehend mit Ihrer Zielgruppe zu beschäftigen – und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.

Relevante Branchenmedien, Social Media, Netzwerke: Wer verkaufen will, muss schon heute dort sein, wo seine Kunden sind! Ganz zu schweigen natürlich von einer Top-Website, die den Interessenten sofort abholt. Das sollte eigentlich selbstverständlich sein – ist es für viele Unternehmen jedoch noch nicht. Nicht responsive, winzig kleine Schrift und Textwüsten? Ganz ehrlich, da brauchen Sie sich nicht zu wundern, wieso die Anfragen ausbleiben! Wenn der Kunde nicht sofort findet, wonach er sucht, war es das. Chance vertan.

5 Tipps, wie Sie auch im Zuge der Digitalisierung die Nase vorn behalten:

1. Auf den Punkt: Nicht nur Sie, sondern auch Ihre Kunden haben immer weniger Zeit. Maximieren Sie Ihre Chancen, indem Sie immer bestens vorbereitet ins Gespräch gehen, anstatt sich durch Geplänkel und die Notwendigkeit eines Folgetermins ins Aus zu manövrieren.
2. Lassen Sie andere für sich sprechen: Ich kann es nicht oft genug sagen. Empfehlungen sind das A und O! Sorgen Sie dafür, dass Interessenten auf Ihrer Website direkt darüber stolpern. Was bei Amazon funktioniert, wird auch bei Ihnen greifen!
3. Bedarfsanalyse: Mit Info-Duschen gewinnen Sie keinen Blumentopf mehr. Tun Sie sich und Ihrem Gesprächspartner den Gefallen und stellen Sie gezielte Fragen. Sie können sich nicht leisten, dass ein Kunde sich nicht mit Ihnen

Fragen. Lassen Sie dann den Kunden reden, um so viel wie möglich über ihn und seinen Bedarf zu erfahren. 4 Damit Sie ihm anschliessend ein perfekt passendes Angebot machen können.

4. Nutzen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen die Digitalisierung bietet, anstatt darüber zu fluchen! Kundenberatung und -bindung via Skype, WhatsApp und Social Media? Das ist Ihre Chance, sich von der anonymen Masse abzuheben und den Kunden dort zu begegnen, wo sie sich aufhalten.
5. „Das bekomme ich online günstiger!“ Auch wenn es weh tut – auf solche Tiefschläger müssen Sie sich gefasst machen. Durch die Globalisierung findet sich inzwischen für so ziemlich alles irgendwo auf der Welt ein Dienstleister oder Produzent, der das gleiche wie Sie anbietet – zu einem Bruchteil des Preises. Ihre Chance: Überzeugen und begeistern Sie mit Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Service!

**MARTIN
LIMBECK**

LIMBECK LAWS

**DAS GESETZBUCH
DES ERFOLGS
IN VERTRIEB UND
VERKAUF**

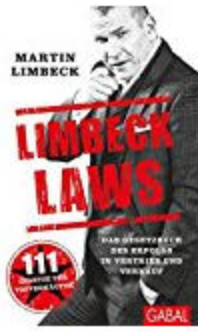


GABAL

Martin Limbeck – Sein neues Buch

Limbeck Laws
Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf

GABAL Verlag, 2016
Hardcover, 240 Seiten
ISBN: 978-3-86936-721-7



Limbeck Laws: Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf. (Dein Business)


- Martin Limbeck
- Herausgeber: GABAL
- Auflage Nr. 2 (19.09.2016)
- Gebundene Ausgabe: 264 Seiten

19,90 EUR 

 Bei Amazon kaufen

Artikelbild: everything possible – shutterstock.com

 Zum Autor

 Letzte Beiträge



Über [Martin Limbeck](#)

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, einer der führenden Experten zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie einer der meistgefragten und renommiertesten Business-

Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck unter anderem mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet. Mehr Informationen auf www.martinlimbeck.de.

