

The Age of Save®

- **S**icherheit ist das dominierende Thema der Zeit. Ob Altersvorsorge, Geldanlage, Sicherheitsfeatures im Auto, Alarmanlagen oder Security-Services – alles voll im Trend. Für etliche Unternehmen steht das Stichwort Sicherheit ganz oben im Kaufmotiv-ranking ihrer Kunden.
- **A**ktionen in Lichtgeschwindigkeit: Die Bereitschaft zu warten geht in Richtung null, und zwar auf allen Ebenen. So wie kein Kunde sich mehr drei Wochen geduldet, bis Ihr Angebot eintrifft, erwarten die Kunden auch immer mehr die prompte Lieferung. »I like Genuss sofort« ist das Motto.
- **V**ernetzung in Form von Markttransparenz über das Internet hat dazu geführt, dass Ihre Preise noch viel mehr dem Vergleich und damit dem Konkurrenzdruck unterliegen als früher. Viele Kunden wittern hier ein Potenzial für Verhandlungen.
- **E**motionale Entscheidungen sind noch deutlicher in den Vordergrund gelangt. Über alle Kaufmotive hinweg entscheidet der »Bauch« des Kunden, ob ihm ein Angebot attraktiv erscheint oder nicht. Für uns Verkäufer heißt das, das wir den emotionalen Aspekt noch wesentlich mehr als früher in unsere Verkaufsstrategie mit einbeziehen müssen.

LIMBECK.
VERKAUFEN.



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de