Der Konkurrenz um Vier Nasenlängen voraus sein!

Eine Anleitung wie man der Beste wird!

1. Adressbeschaffung

Das Pareto Prinzip: Mit 20% der Kunden machen Sie 80 % Ihres Gewinns!

Ein durchschnittlicher Verkäufer klärt erst beim Besuch das Potential der Kunden ab. Machen Sie es besser und klären Sie bereits beim ersten Gespräch am Telefon das Potential. Sie werden jedoch trotzdem viele Gespräche mit den Menschen führen, die nicht zu den 20 % gehören.

Selektieren Sie die Adressen schon, bevor sie anrufen. Das Ziel soll sein, dass Sie nur noch 20 % der Kunden anrufen!

2. Selektierte Weiterempfehlungen

Finden Sie mindestens 5 Merkmale, durch welche sich die 20 % der Kunden, von den restlichen 80 % abheben! Selektieren Sie diese Adressen nach gewissen Merkmalen. Kunden haben ein Unternehmensumfeld, das Ihnen nicht bekannt ist. Holen Sie sich von Ihren Kunden Informationen und Weiterempfehlungsadressen.

Wenn Sie richt[illegible]fehlungen und Informationen gefragt haben, bekommen Sie genügend [illegible]r 5 besten Kunden selektiert sind.

[illegible]i Menschen bekommen, die vom Potential [illegible]rminen kosten ein Vermögen. Wenn [illegible]r Kunden selektiert sind, richtig [illegible]titativ viel bessere Termine

[illegible]Worte, Betonung, [illegible]mpfehlungen so

[illegible]viele [illegible]en [illegible]e

Mit Erwerb des InfoPainters erhalten Sie die vollständige Version der InfoPainter Management Tipps!