

Was bringt Ihnen Digitalisierung im Verkauf?

Mehr Zeit für Sie, mehr Kunden für Ihr Unternehmen.

Die Idee!

Zeit sparen bei der Kundenbetreuung, Zuverlässigkeit in jeder Minute und top-fit für den digitalen Kunden. Ein Mensch wie Sie und ich.

Sie können Kundenanfragen 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche prompt beantworten, ohne auch nur eine Sekunde Ihrer Zeit zu investieren. Sie müssen nicht einmal persönlich etwas dafür tun, denn das alles passiert voll automatisiert. Ihr Kunde erhält sofort die gewünschten Informationen und wird begeistert sein, dass er nicht stunden- oder sogar tagelang auf Antwort warten muss. Dieser Service ist heutzutage ein wichtiges Qualitätsmerkmal geworden. Denn wenn Interessenten nicht sofort überzeugt sind, wechseln sie schnell zu einem anderen Anbieter. Der ist meist nur einen Klick entfernt. Sie selbst entscheiden, wann Sie persönlich einschreiten und mit dem Kunden das persönliche Gespräch weiterführen. Bis dahin, ist er bereits zu über 50% davon überzeugt, bei Ihnen das richtige Unternehmen gefunden zu haben.

Ein weiterer Vorteil für Sie, mit dem Sie noch mehr Zeit sparen können, ist: Erledigen Sie auch die Auftragsabwicklung, Terminvereinbarungen, Zustellung wichtiger Informationen, Beantwortung regelmäßiger Fragen oder die Begleitung nach der Auftragsausführung auf die gleiche elegante Art. Ihr Kunde fühlt sich gut betreut und Sie können die gewonnene Zeit für Dinge nutzen, die Ihnen wichtig sind.

Das erwartet Ihr Kunde!

Ihr Kunde will Service rund um die Uhr.

Bei der Entscheidung, mit WEM er zusammenarbeiten will, ist ihm auch wichtig, dass er EINFACH und JEDERZEIT mit dem Unternehmen in Kontakt treten kann. Er erwartet ausführliche Informationen rund um das Produkt, das Angebot, die Ausführung, Abwicklung von Reklamationen und noch so manches mehr.

Den Kunden in all diesen Fragen zufrieden zu stellen, ist für jeden Unternehmer eine große Herausforderung und braucht viel Zeit, Kraft und Energie. Diese Ressourcen fehlen Ihnen für Dinge, die aus Ihrer Sicht wichtiger wären.

Es gibt einen Weg, Sie aus dieser Zwickmühle zu befreien!

Das will Ihr Kunde!

Der Service macht den Unterschied.

Gute Qualität unserer Arbeit setzt der Kunde voraus. Das ist in Ordnung, denn dafür bezahlt er schließlich Geld. Etwas schwieriger zu handhaben ist seine Auffassung, dass alles was ihm nicht gefällt, einfach so zurückgegeben werden kann. Der Onlinehandel und große Handelsketten machen es vor und unsere Kunden sind daran gewöhnt und betrachten es als selbstverständlich. Dass dieses Einkaufsverhalten manche Betriebe vor große Probleme stellt, bedenken sie meistens nicht.

Die gute Nachricht ist, dass unsere Kunden immer noch Menschen sind, mit denen im Regelfall gut zu reden ist. Sie werden zwar digital geprägt, möchten aber als Mensch behandelt werden. Mit guter Kommunikation und Aufklärung ist hier unglaublich viel zu erreichen. Moderne Technik kann Sie und Ihr Unternehmen dabei sehr gut unterstützen.

Ihre großen Chancen!

Verbinden Sie zeitgerechte Technik mit dem Menschen als Ihren Kunden.

Ihr Kunde wird es Ihnen sehr danken. Wenn Sie jetzt handeln, ist Ihnen eine Vorreiterrolle sicher und Sie haben alle Chancen, sich zeitgerecht und modern zu positionieren. Der Erfolg tritt automatisch ein und Sie werden mehr Zeit haben für das, was Ihnen wichtig ist.

Das ist Ihr Nutzen – das haben Sie davon!

Sie haben mehr Zeit für sich und die Dinge, die Ihnen wichtig sind.

Ihr automatisiertes System bietet dem Kunden im Vorfeld alle wesentlichen Auskünfte, die er für seine Entscheidungsfindung braucht. Er bekommt Antworten auf Fragen, die er noch gar nicht gestellt hat. Er ist zeitlich flexibel und bestimmt selbst das Tempo und die Menge der Informationen, die er sich wünscht. So haben Sie die Gewissheit, dass er in einer für Sie und ihn optimalen Weise unterstützt und bestens auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen

vorbereitet wird. Sie bestimmen den Zeitpunkt der Kontaktaufnahme und werden in der Regel ein sehr effizientes und einfaches Verkaufsgespräch erleben.

Falls sich Anpassungen bei Ihrem Angebot oder Ihren Preisen ergeben, nehmen Sie diese Änderung nur einmal vor und die Automation sorgt dafür, dass alle Ihre Kunden sofort informiert werden. Das spart Ihnen enorm viel Zeit und Ärger.

Sie haben keinen Einfluss auf das Kaufverhalten und die Erwartungshaltung unserer Kunden. Aber Sie können sich dafür entscheiden, mit technischer Unterstützung seine Anforderungen bestmöglich zu erfüllen.

Was benötigen Sie dazu?

Sie brauchen kein spezielles Wissen.

Wichtig ist die Erkenntnis, dass der Digitale Kunde ganz andere Erwartungshaltungen hat und auf ganz anderer Grundlage seine Entscheidungen trifft. Halten Sie an Ihren alten Gewohnheiten fest, so sind massive Missverständnisse mit dem Kunden vorprogrammiert, oder Sie haben diesen Kunden überhaupt nicht.

Sie sollten bereit sein, sich in die Denkweise Ihrer Kunden zu versetzen und ihnen einen Schritt entgegen zu kommen. Denken Sie dabei ganz einfach nur daran, was Ihnen selbst wichtig ist, wenn sie sich zwischen zwei Anbietern entscheiden: Würden Sie einen wählen, der stur seinen immer gleichen Weg geht oder jenen, der auf Ihre Fragen und Wünsche reagiert?

Für den Einstieg in Ihre digitale Zukunft sollten Sie daher Folgendes mitbringen:

- Etwas Zeit für den Start, um später viel mehr Zeit zu gewinnen
- Digitales Kundendenken, um zu verstehen, was Ihre Kunden erwarten
- Freude daran, Ihren Kunden zu überraschen
- Freude daran, Mensch und Technik zusammenzuführen. Die Technik ist für den Menschen da, nicht umgekehrt

Ihre Arbeit machen Sie gut, da bin ich mir sicher! Möglicherweise ist eine Anpassung Ihrer Unternehmenskommunikation an die Erwartungshaltungen der Kunden sinnvoll, um mehr geeignete Kunden zu akquirieren und mehr freie Zeit für Sie zu schaffen.

Wie packen Sie es richtig an?

Für den raschen und erfolgreichen Einstieg in das Thema empfehle ich Ihnen folgenden Weg:

- Treffen Sie die Entscheidung, aktiv zu werden
- Nehmen Sie sich in einem ersten Schritt ein kleineres Projekt vor

- Kontaktieren Sie einen Coach, der sich im technischen Bereich auskennt und idealerweise Praxiserfahrung als Unternehmer hat
 - Legen Sie mit Ihrem Coach die Ziele fest. Wie bereits gesagt, am Anfang nicht zu viel auf einmal
 - Erarbeiten Sie das Projekt
 - Entscheiden Sie sich, welche Software sie dafür verwenden möchten
-
- Nehmen Sie sich einmal die Zeit, die wichtigsten Funktionen der Software kennenzulernen
 - Nehmen Sie das Projekt auf und testen Sie

Ein guter Coach hilft Ihnen bei den ersten Schritten sehr und ist eine echte Abkürzung zum Ziel. Er sollte Sie oder einen Ihrer Mitarbeiter so weit trainieren, dass Sie in der Lage sind, Anpassungen in Ihrem System selbst vorzunehmen und - falls gewünscht - neue Projekte selbst umzusetzen. Ein guter Coach kann Ihnen immer helfen, doch Sie sollten nicht von ihm abhängig werden.

Machen Sie jetzt mutig den nächsten Schritt. Es wird sich für Sie mehr als nur lohnen.

„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist!“ (Henry Ford)

Es ist nicht nötig, alles auf einmal zu tun. Aber die Bewegung zählt.

„Wer sichere Schritte tun will, muss sie langsam tun!“ (Johann Wolfgang von Goethe)

Mit digitalen Grüßen

Josef Anton



Sie haben noch Fragen, schreiben Sie mir einfach ein Mail unter

info@digital-zum-erfolg.de

oder besuchen Sie uns auf unserer Homepage

<http://digital-zum-erfolg.de>