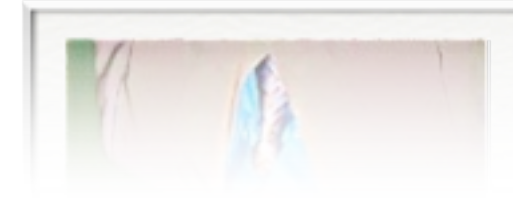




Gewinn geht vor Umsatz

3. Video für besseren Verkaufserfolg

„Verkaufe nie über den Preis“



Sechster Tipp:

„Verkaufe nie über den Preis“

Immer wieder höre ich die Aussage: **Was soll ich machen, wenn ich nicht mehr bezahlt bekomme?**

Dazu eine Erfahrung von meinem früheren Außendienst.



Als Verkaufsleiter für Bayern betreute ich Kundinnen und Kunden im Beauty-Bereich.

Immer wieder hörte ich von Kunden:

„ Ihre Produkte sind zu Teuer“

Doch irgendwann stellte ich mir die Frage: Was ist der Unterschied zwischen Kunden, die 5000,- € Umsatz machen, zu denen, die 50.000,- € Umsatz machen?



Sie möchten die Antwort?

Die mit 5000,-€ Umsatz haben Produkte verkauft, die mit 50.000,- € verkauften eine Emotion, einen Nutzen, sie erkannten das Problem des Kunden.

Die mit 5000,- € ließen sich auf Preisdiskussionen ein und die Anderen konnten Verkaufen.

Warum das Verkaufen über den Preis nicht wirklich zu langfristigem Erfolg führen kann, sehen wir überall.

Kurzfristig bekommen Sie zwar Aufträge, doch...



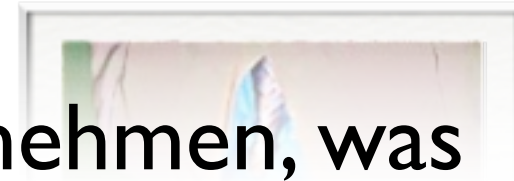
... was passiert langfristig?

Angenommen Sie verkaufen ständig um den billigsten Preis, dann haben Sie zwar Umsatz, doch es ist eventuell zu wenig zum guten Leben...

Schauen wir uns die Auswirkungen an:

Können Sie Ihre Mitarbeiter wirklich gut bezahlen?

Oder werden diese unzufrieden und suchen sich etwas anderes?



Wo kann diese Spirale hinführen?

Sie müssen vielleicht billiges Rohmaterial nehmen, was das bedeutet brauche ich Ihnen nicht zu sagen...

Wenn Sie an sich selbst denken, bleibt womöglich zu wenig Gewinn für Ihr eigenes Einkommen und Sie können sich selbst nichts leisten.

Ihre Familie, die Kinder angefangen von der Kleidung bis zur Schulausbildung usw..



Wo kommt diese Spirale an?

Womöglich werden die Schulden auf der Bank ständig mehr, statt weniger und das nur, weil Sie sich und Ihre Leistungen unter Wert verkauft haben.

Die Frage ob das so bleiben soll, brauche ich an dieser stelle wohl nicht zu stellen, denn es ist die eigene Entscheidung, wie lange Sie daran Freude hat.