

## **Sechs Tipps für den Verkauf 4.0**

### **Kundengewinnung im digitalen Zeitalter**

Der Megatrend Digitalisierung verändert den Vertrieb und stellt neue Anforderungen an den Verkäufer. Produktinformationen? Die hat sich der Kunde längst übers Internet besorgt. Dort allerdings erwartet ihn oft ein Informationsdickicht. Der Kunde braucht deshalb eine schnelle und kompetente Beratung auf Augenhöhe. Keine Angst also vor gut informierten Kunden! Im Beratungs- und Verkaufsgespräch zählen die Kompetenz und die Persönlichkeit des Verkäufers mehr denn je. Gerade im digitalen Zeitalter des Verkaufs 4.0 wird von Mensch zu Mensch verkauft! Sandra Schubert, Expertin für Erfolg und Motivation im Verkauf ([www.schubs.com](http://www.schubs.com)), gibt sechs Tipps zur Kundengewinnung im digitalen Zeitalter:

**1. Sei sichtbar:** Sorgen Sie für eine gute Auffindbarkeit der Online-Angebote durch SEO, Social Media, Blogs, YouTube und Co.

**2. Kenne Deinen Zielkunden:** Die Inhalte Ihrer Onlineangebote sollten genau auf ein "Persona Profil" zugeschnitten sein. Je genauer Sie die Wünsche und Schmerzen Ihrer Kunden kennen, umso genauer können Sie darauf Antworten geben.

**3. Sei wertvoll:** Auf Basis der Bedürfnisse des Zielkunden gilt es, gute Inhalte zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen von Content Marketing oder Lead Nurturing werden Informationen gegen die Kontaktdaten des Kunden "getauscht"! So wird aus einem unbekanntem Interessenten ein qualifizierter Lead.

**4. Vom Lead zum Kunden:** Lead Nurturing bedeutet wortwörtlich "den Kontakt füttern", den Kunden also mit Infopapieren zur Kaufreife heranzuführen. Es geht darum, den Lead über einen festzulegenden Zeitraum zu "bespaßen", um so immer mehr Vertrauen aufzubauen und Kaufinteresse zu wecken.

**5. Lass den Kunden kaufen:** Wenn die Kaufmotivation am höchsten ist, bieten Sie ein interessantes Einstiegsprodukt ohne große Kaufhürde (teurer Preis) an. So testen Sie, wie "reif" Ihr Lead ist und machen aus einem Hot-Lead einen Kunden.

**6. Der Mensch bleibt im Mittelpunkt:** Bei vielen Produkten oder Dienstleistungen macht der persönliche Kontakt zum Kunden Sinn. Auf Basis der bereits gesammelten Informationen sollte der Verkauf den Lead kontaktieren und im persönlichen Dialog die wirklichen Bedürfnisse herausfinden. Der Prozess vom Lead zum Kunden wird so enorm beschleunigt und kein Kunde geht verloren. Weitere Informationen: [www.schubs.com](http://www.schubs.com)

2.271 Zeichen (mit Leerzeichen)