

Emotionaler Vertrieb

Unsere Expertise - Ihr Mehrwert

Jetzt Termin vereinbaren!

Wussten Sie das?



- Verkaufsstrategien mit Appell an Emotionen sind bis zu sieben Mal effektiver



- Wenn es um den Verkauf geht, ist Vertrauen nach dem Preis der zweitwichtigste Faktor



- Emotionen sind im B2B Vertrieb genauso effektiv wie im B2C Vertrieb



- Ein überragendes Kundenerlebnis kann die Verkaufszahlen maximieren

Emotionale Ansprache - Auf einen Blick.

Angst

Nutzen Sie die Angst mit fristgebundenen Angeboten oder Informationen, die Kunden zum Handeln bewegen

Vertrauen

Bauen Sie Kundenvertrauen durch Transparenz unter der Verwendung von Fallstudien & Referenzen auf

Zugehörigkeit

Gründen Sie eine exklusive Community & schaffen Sie ein personalisiertes Käuferlebnis

Unzufriedenheit

Geben Sie dem Kunden zu verstehen, wie Ihre Lösung ihm hilft, besser zu werden

Empathie

Verstehen Sie die Probleme Ihrer Kunden & präsentieren Sie Ihre Lösung als Antwort

Zufriedenheit

Stellen Sie unterstützendes Material direkt nach dem Gespräch zur Verfügung & fassen Sie mit einem individuellen Angebot nach

Mehrwert

Bieten Sie passende Rabatte an, die Ihre Marge & die Kundenzufriedenheit im Gleichgewicht halten