



Berater - Erfolgsblatt

Allgemeine Inputs damit dein Geschäft läuft

- ✓ Lerne deinen Kunden kennen, dh aufmerksam zuhören, er ist im Mittelpunkt. Nachfragen wie das Produkt war oder wie das Geschenk etc. angekommen ist. Fülle ein Kundenblatt aus.
- ✓ Dem Kunde nicht alles ins Detail erklären. Dann kauft er nicht mehr. Sagen, das ist eine gute Idee, ja da wird Hund etc. Freude haben etc. oder sonst sagen; Ich weiss es nicht, aber ich weiss dass es bei Kunde X funktioniert hat, dass die Haut wieder besser ist, dass keine Zecken etc.
- ✓ Zeige deinem Kunden Resultate, Geschichten etc.
- ✓ Investiere in dein Geschäft oder/und in deine Weiterbildung → laufend
- ✓ Es gibt nur ein Boss und das ist der Kunde. Er kann bei dir (uns) einkaufen oder irgendwo anders.
- ✓ Nicht jeder braucht dein Produkt/Dienstleistung. Suche/wähle deine Kunden gezielt aus. Das bringt Freude und Erfolg für beide Seiten.
- ✓ Sei kein Verkäufer sondern ein aufmerksamer Berater. Was interessiert den Kunden? Nicht erzählen was dich interessiert. Der Mensch erzählt gerne von sich selbst.
- ✓ Am Ende fragen, was magst du von dem was du gehört/ gesehen hast? Warum?
- ✓ Immer beim Kunde nachfragen wie zufrieden er ist, oder mit dem Produkt ist. Nicht warten bis der Kunde kommt. Keine Angst vor dem Nachfragen haben. Beschwerden vorher abfangen.
- ✓ Definiere deine Ziele schriftlich. Jahresziel Konkret aufschreiben:

_____ Umsatz _____ Kunden.

Monatlicher Memberbereich um einfacher dran zu bleiben auf www.coachnadjia.ch

So lieben dich deine Kunden

1. Das Produkt sind Menschen (nimm die Person wahr, stille das Bedürfnis)
2. SMILE - Leute lieben lachende Menschen, strahlt Vertrauen aus.
3. Behandle jeden wie ein Freund.
4. Erwähne seinen Namen, so oft wie möglich.

Ein Beispiel um zu starten:

1. Wähle 1 - 2 Produkte mit denen du startest
2. Erzähle von Erfahrungen mit dem Produkt
3. Sprich über die Produkte bei Freunden, Treffen, Bekannten, Meetings etc.
4. Erstelle eine Datenbank.
5. Erfasse jeden einzelnen Kontakt mit Infos.
6. Registriere dich bei Google Lokal mit einem Keyword zb Kokosöl und Locarno.
7. Stell dich bei jeder Gelegenheit vor.
8. Erstelle dir deinen Elevator Pitch.
9. Statt Wein, verschenkst du ein Produkt das du gut kennst.
10. Frage bei jedem Kauf nach wie die Person es empfunden hat, was sich änderte etc. Halte alles fest in einer Datenbank.
11. Präsentiere so oft wie möglich.
12. Follow up mit Ideen

Instagram um Empfehlungen auszutauschen:

1. Erstelle ein Instagram Konto, speziell mit dem Namen den du als Unterlink eingetragen hast.
2. Folge @nardias:kokosnuss
3. Folge #nardiaskokosnuss
4. Poste Fotos vom Produkt, deinem Kunden, einer Idee, einer Anwendungsmöglichkeit.

Nutze den Hashtag #nardiaskokosnuss
So siehst du auch von anderen wie sie Nardias nutzen. Es gibt Ideen und hilft dir mit guten Ideen und Tipps zu verkaufen. Geschichten und Anwendungsbeispiele.

Wie bleibst du in Kontakt:

- Follow up oder nächsten Termin vereinbaren, Kundenbindung. Ihm etwas zustellen, etwas abklären für nächstes Mal. Nächstes Mal dieses oder jenes ausprobieren. Kontakt bleiben.
- Dem Kunde fragen, kennst du jemanden der daran Gefallen hätte? Nach Empfehlungen fragen.
- Akquiriere laufend neue Personen. Wie eine Profi-Sportmannschaft, rekrutiert laufend Nachwuchs sonst gibts bald keine Mannschaft mehr.