



## **Empfehlungsmarketing**

**– 3 Schlüssel für mehr Kunden!**

**Der Königsweg der Neukundenakquise!**

## **Warum Empfehlungsmarketing und was ist Empfehlungsmarketing?**

Wir sprechen heute vom Vertrieb 3.0. Dem hybriden Vertrieb. Kunden kaufen online und informieren sich offline oder umgekehrt. Viele sogenannte Experten behaupten sogar das Verkaufen geht heute anders. Dies ist jedoch falsch! Denn nicht der Verkauf hat sich geändert sondern die Art wie wir die Kunden ansprechen müssen und wo wir ihnen begegnen.

Das bedeutet zum einen große Herausforderungen für den Verkäufer aber auch große Chancen. Denn wenn sich eines nie ändern wird, dann der Faktor Mensch!

Menschen kaufen von Menschen und das wird sich nie ändern.

Gerade in der heutigen Zeit wo wir in den sozialen Medien, im TV oder in Magazinen von Werbebotschaften nur so überflutet werden, ist die Chance groß durch Empfehlungsmarketing immer wieder zu neuen Kunden zu kommen, die zu deinem Business passen und dich nachhaltig nach vorne bringen. Mache dir die Reizüberflutung zu nutze und setze auf persönliche Kontakte!

Denn im Vergleich zu den Methoden wie SEO Marketing, Online Marketing, Facebook Werbung oder gar Werbeanzeigen in Magazinen ist das Empfehlungsmarketing die kostengünstigste und effektivste Methode um neue Kunden zu gewinnen. Denn wenn deine Kunden dich aktiv bzw. passiv weiterempfehlen ist das der stärkste Multiplikator den du dir wünschen kannst.

### **Die Vorteile von Empfehlungsmarketing auf den Punkt gebracht:**

- Vertrauensvorschuss beim Neukunden
- Kostengünstigstes Marketinginstrument
- Imageaufbau
- Vorverkauft
- Online wie offline möglich
- Keine Streuverluste
- Effiziente Verteilung von Werbeinvestitionen

Du siehst also das Empfehlungsmarketing als wahre Ergänzung zur klassischen Neukundenakquise ein ideales Mittel ist um sein Business wahrhaftig nach vorne zu bringen.

Alle anderen Mittel wie z.B. Facebook Marketing sind als Ergänzung zu sehen, und sind wie die Schokoladenstreusel auf dem Capuccino zu betrachten. Es ist schön Sie zu haben, nur ohne den Kaffee geht gar nichts.

Baue also das Empfehlungsmarketing als festen Bestandteil in deinen Marketingplan ein und Du wirst sehen, dieser Königsweg in der Neukundenakquise wird dich wirklich nach vorne bringen.

**Merke:** Empfehlungsmarketing ist der Königsweg in der Neukundenakquise!



Damit Du dank Empfehlungsmarketing zu mehr Kunden für dein Business kommst, die Dich nach vorne bringen und deinen Erfolg nachhaltig sichern, habe ich hier drei kleine aber entscheidende Schlüssel für Dich, die wenn Du diese anwendest und umsetzt Dir binnen kürzester Zeit messbare Ergebnisse liefern werden.

### **1. Schlüssel – Grundvoraussetzungen erfüllen**

Nur begeisterte Kunden empfehlen. Diese sind die besten Fürsprecher deiner Produkte und Dienstleistungen. Sollte dieses Thema auch noch so banal sein, so ist es jedoch ein entscheidender Schlüssel, denn niemand wird dich empfehlen wenn er mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung nicht zufrieden oder besser gesagt begeistert ist.

Frage dich also selbst, welche sind deine wesentlichen Merkmale, welche Vorteile hat der Kunde durch deine Dienstleistung und vor allem welche Qualität und Serviceversprechen du halten kannst.

### **2. Schlüssel- Kunden emotional ansprechen**

Wenn es Mitbewerber gibt, die ähnliche Produkte oder Services auf dem Markt anbieten, ist es deine Aufgabe den Kunden emotional anzusprechen. Nur der, der es versteht den Kunden zu begeistern wird als Sieger aus dem Wettbewerb hervorgehen und im Kopf des Kunden sein.

**Merke:** Emotional berührte Kunden sind 100 % kommunikativer als andere!

Mit großer Leidenschaft, Überzeugungskraft und Freude werden Sie andere aus Ihrem Umfeld egal ob beruflich oder privat ermuntern, nur bei Dir zu kaufen.

### **3. Schlüssel – Frag nach der Empfehlung**

Dies ist der wichtigste der drei Schlüssel, denn viel zu häufig wird gar nicht und wenn dann auch noch schlecht nach einer Empfehlung gefragt.

Wenn Du denkst du kannst darauf warten das deine Kunden dich von alleine empfehlen, kann es passieren, das dies gar nicht passiert oder Du es gar nicht mitbekommst. Diese passiven Empfehlungen sind zwar gut und schön, nur hast du damit die Ergebnisse nicht in der Hand! Du verlässt dich auf andere! Kunden sind von sich aus träge und auch vergesslich! Daher frage deine Kunden proaktiv und gezielt insbesondere nach erbrachten Dienstleistungen oder Lieferungen nach Empfehlungen.

Gerade in solchen Momenten wenn die Kunden Ihren Vorteil ganz klar sehen, werden diese gerne eine Empfehlung aussprechen die Dich weiterbringt.

Die schlechteste Frage nach einer Empfehlung ist zwar immer noch besser als gar keine, nur willst Du ja im direkten Kundenkontakt einen Unterschied ausmachen und im Kopf deines Kunden als Experte und Prof hängen bleiben. Daher hier ein paar Vorschläge für Dich wie deine Empfehlungsfrage aussehen könnte. Nur vorab stelle niemals geschlossene Fragen ( Ja / Nein Fragen) denn diese könnten dich unter



Umständen die Empfehlung kosten, da diese den Kunden gerade nach einem anstrengen Verkaufsgespräch in die Enge treiben bzw. Sie dazu bringen Ihr Hirn abzuschalten und einfach mit „Nein“ zu antworten.

**So geht's nicht:**

Kennen Sie noch jemanden für den diese Dienstleistung interessant ist?

**So geht's besser:**

1. Inwiefern und für welche der Geschäftspartner die Sie kennen, käme denn unser..... außerdem noch in Frage? Käme da jemand in Frage?
2. Welcher Ihrer Geschäftspartner oder Freunde, wäre Ihnen denn dankbar wenn er von unserer ..... genauso profitieren könnte wie Sie es gerade auch getan haben?
3. Für wen in Ihren Bekanntenkreis kommt unsere.... denn noch in Frage?
4. Für wen aus Ihrem Bekanntenkreis oder Ihrer Geschäftspartner wären diese Informationen denn noch interessant?

Bringe den Kunden durch deine Fragen dazu aktiv nachzudenken. Wem könnte er was gutes tun? So bekommst du Empfehlungen, die wirklich qualifiziert sein können und dich am Ende des Tages weiterbringen.

Du siehst also das Thema Empfehlungsmarketing, ist eine wahre Waffe im Vertrieb und wird dich in Verbindung mit der klassischen Kaltakquise, der absoluten Königsdisziplin im Verkauf nach vorne bringen und deinen Erfolg im Verkauf sichern.

Ich hoffe diese Impulse helfen Dir im Verkauf deine Ziele zu erreichen so das deine Verkaufspipeline immer voll ist und Du nachhaltig Erfolg hast.

Dies war nur ein kleiner Auzug aus meinem kommenden Buch, welches 2018 erscheinen wird.

Wenn Du Fragen hast, dann sende mir doch einfach eine Email an:

[ok@ok-trainings.com](mailto:ok@ok-trainings.com)

oder folge mir auf Facebook oder Instagram.

Bis dahin wünsche ich Dir viel Erfolg und maximale Erfolge

Liebe Grüße und Dank

Dein Sparringspartner im Verkauf

Oliver Kerner – OK Trainings Akademie