

Jeder hat so seine Lieblinge ...



Strategie 

Positionierung 

Wer mit seinen Wunschkunden arbeitet, ist doppelt so erfolgreich.

Es gibt sie nicht, die eine erfolgreiche Vertriebsmethode. Doch es gibt für Jeden die individuell richtige!

Diese Methodik leicht und strukturiert zu entwickeln, genau dabei hilft Ihnen Wunsch.Kunden.Business: Als starkes Netzwerk, bestehend aus vielen erfahrenen Unternehmern, bieten wir Ihnen einen Leitfaden für personalisierte Akquise-Strategien, die Ihnen Ihre Lieblinge frei Haus liefern – Ihre Wunschkunden. Der größte Vorteil für Unternehmer ist, das sie sich ihre Kunden aussuchen dürfen. Sie entscheiden selbst, wer Ihr Wunschkunde wird – und bleibt. Da Sie diese Menschen viel besser verstehen, können Sie ihnen den größtmöglichen Nutzen bieten. Das steigert nicht nur Ihren Umsatz, sondern auch die Freude an Ihrer Arbeit. Auf zum Erfolg – gemeinsam mit Ihren Kunden.

Über storEmotion:

Sind Sie schon das Lieblings-Unternehmen bei Ihren Wunschkunden? Mit storEmotion entfachen Sie die Emotionen Ihrer Kunden und machen sie zu Fans!

Wir begleiten Sie auf dem Weg zu einem emotionalen Unternehmen, welches Ihre Kunden begeistern wird. Begeben Sie sich mit uns auf eine Reise zu einer mitreißenden unternehmerischen Vision. Diesen spannenden Weg starten wir bei Ihrer Unternehmerpersönlichkeit. Die sieben Gebote des Emotional Commerce und das Neuromarketing werden zu Ihrem Wegbegleiter und zur Quelle der Inspiration. Die Kraft für dieses Abenteuer entfesseln wir in Ihnen mit dem begleitenden Coaching durch storEmotion. Mit storEmotion werden Ihre Begeisterung und Leidenschaft für Ihr exzellentes Vorbildunternehmen sichtbar. Das spüren und erleben die Kunden und werden Ihre größten Fans.

WUNSCHKUNDEN

Menschen sind nun mal unterschiedlich, Kunden auch. Bestimmt haben Sie schon einmal einen Verkäufer getroffen, der Ihnen sofort sympathisch war, und einen, bei dem die Chemie überhaupt stimmte. Nehmen wir an, beide machen Ihnen ein vergleichbares Angebot, bei wem würden Sie lieber kaufen? Ganz klar bei dem, der auf Ihrer Wellenlänge ist. Der andere kann sich noch so sehr anstrengen, er wird Sie nicht als Kunden gewinnen.

Auch Ihre Mitarbeiter sind unterschiedlich. Und das ist gut so, solange Sie diese individuellen Stärken nutzen. Wird einem Vertriebsmitarbeiter klar, wer seine Wunschkunden sind, geht auf einmal alles ganz leicht: Der regelmäßige Kontakt zu den Kunden wird geradezu ein Bedürfnis. Vertrauen entsteht wie von selbst: Die persönliche Vertriebsstrategie liegt klar vor einem.

IHRE PERSÖNLICHEN WUNSCHKUNDEN

Der Schlüssel zum Erfolg im Vertrieb liegt also klar auf der Hand: Fokussieren Sie sich auf IHRE Wunschkunden.

So werden Sie doppelt erfolgreich sein.

Sie können sich Ihre Kunden aussuchen und jedem Ihrer Mitarbeiter genau die Kunden zuteilen, die zu ihm passen. Das geht so: Erkennen Sie die Grundwerte Ihrer Mitarbeiter und Ihrer Kunden und bringen Sie Menschen mit gleichen Grundwerten zusammen.

Klingt einfach, aber leider gibt es keine gute Fee, die Ihnen ins Ohr flüstert, welche Kunden zu welchen Mitarbeitern passen. Es gibt jedoch eine erprobte Systematik, die Ihnen hilft, Kunden und Mitarbeiter perfekt zu synchronisieren und personalisierte Vertriebsstrategien zu erarbeiten.

LEISTUNGEN

Mit dem **Basis-Paket** erhalten Ihre Wunschkunden ein Gesicht. Wir legen gemeinsam fest, welche Kriterien Ihre Zielgruppe am besten beschreiben. Danach erarbeiten wir eine Liste mit konkreten Wunschkunden und ermitteln, wie Sie diese erreichen.

Im **Komfort-Paket** begleiten wir Sie sechs Monate lang bei allen Fragen zu Ihren Wunschkunden. Nutzen Sie die Mentorum App für ein Jahr kostenfrei und entwickeln Sie ihr Geschäftsmodell online stetig weiter. Weitere Experten unterstützen Sie dabei.

IHR ZIEL

Mit der Wunsch.Kunden.Business Methode bekommen Ihre Wunschkunden ein Gesicht. Darüber hinaus werden Maßnahmen erarbeitet, um die festgelegte Zielgruppe zu erreichen.

Wunschkunden

Investieren Sie 30 Minuten in Ihr Unternehmen

Sie erfahren in einem Telefonat mit uns, wie wir Ihren Wunschkunden ein Gesicht geben. Gehen Sie den ersten Schritt und verdoppeln Sie den Vertriebs Erfolg.

Vereinbaren Sie einen Telefontermin unter **03641-3279532**.



mentorum
WUNSCH. KUNDEN. BUSINESS.



Ein Angebot wie Wasser in der Wüste ...



Strategie **e**

Positionierung **e**

Wunsch.Kunden.Business

Wie von selbst kommen Aufträge. Von genau den Kunden, die Sie sich wünschen. Das ist möglich!

Stellen Sie sich vor, Sie sind in der Wüste unterwegs, haben schon seit Stunden nichts getrunken, ... und dann bietet Ihnen jemand eine Flasche klares, sauberes Wasser zum Kauf an. Was wären Sie bereit zu bezahlen? Vermutlich Einiges.

Denn, wer es mit einem dringenden Problem zu tun hat, gibt fast alles für die passende Lösung. In dem Moment aber, wenn Sie die erste passende Lösung gefunden haben, ist eine zweite, identische Lösung viel weniger wert. Nahezu nichts mehr.

Genau so geht es Ihren Schlüsselkunden. Jeder von ihnen hat immer ein einziges akutes Problem, auf das sich seine volle Aufmerksamkeit richtet. Ein Problem, das verhindert, dass er seine Ziele erreicht. Wenn Sie dafür eine Lösung anbieten, gewinnen Sie einen begeisterten Kunden.

Über storEmotion:

Sind Sie schon das Lieblings-Unternehmen bei Ihren Wunschkunden? Mit storEmotion entfachen Sie die Emotionen Ihrer Kunden und machen sie zu Fans!

Wir begleiten Sie auf dem Weg zu einem emotionalen Unternehmen, welches Ihre Kunden begeistern wird. Begeben Sie sich mit uns auf eine Reise zu einer mitreißenden unternehmerischen Vision. Diesen spannenden Weg starten wir bei Ihrer Unternehmerpersönlichkeit. Die sieben Gebote des Emotional Commerce und das Neuromarketing werden zu Ihrem Wegbegleiter und zur Quelle der Inspiration. Die Kraft für dieses Abenteuer entfesseln wir in Ihnen mit dem begleitenden Coaching durch storEmotion. Mit storEmotion werden Ihre Begeisterung und Leidenschaft für Ihr exzellentes Vorbildunternehmen sichtbar. Das spüren und erleben die Kunden und werden Ihre größten Fans.

DER LEITFADEN

Wunsch.Kunden.Business liefert Ihnen einen Leitfaden, um wirkungsvolle Vertriebsstrategien zu entwickeln. Strategien, mit denen Sie Ihre Schlüsselkunden gewinnen.

Die Wunsch.Kunden.Business Methode führt sie zum perfekten Angebot. Perfekt für Ihren Kunden! Wenn Sie ihm ein solches Angebot zur richtigen Zeit am richtigen Ort unterbreiten, haben Sie einen neuen Auftrag. Denn Sie lösen das akute Problem Ihres Kunden. Er erkennt sofort, dass er mit dieser Lösung seine Ziele verwirklichen kann. Und wird für dieses perfekte Angebot fast alles geben.

Der Schlüssel zum Erfolg im Vertrieb ist die Lösung des aktuell wichtigsten Problems des Kunden.

DAS PERFEKTE ANGEBOT

Um ausgewählte Kunden zu gewinnen, entwickeln wir mit Ihnen gemeinsam das perfekte Angebot für genau diese Kunden. Vier Eigenschaften machen dieses perfekte Angebot aus:

- Es richtet sich an eine kleine Zielgruppe.
- Es löst ein akutes Problem der Zielgruppe.
- Es begeistert sofort.
- Es wird gekauft.

Jede dieser Eigenschaften ist gleich wichtig. Keine ist entbehrlich. So entwickeln Sie ein einzigartiges Angebot, das es in dieser Art kein zweites Mal gibt - Eines, das Ihr Wunschkunde nicht ablehnen kann.



mentorum
WUNSCH. KUNDEN. BUSINESS.

LEISTUNGEN

Mit der Wunsch.Kunden.Business Methode begleiten wir Sie auf dem Weg zu Ihrem individuellen Geschäftsmodell, mit dem Sie automatisch Wunschkunden gewinnen.

Unser Weg zum Wunsch.Kunden.Busines in 3 Modulen:

1. Wunschkunden und Zielgruppen
Problemlösung
Begeisterungsfaktoren
Preismodell
2. Das perfekte Angebot testen
Kooperationspartner begeistern
3. Erfolg mit Service-DNA

**Erleben Sie Wunsch.Kunden.
Business mit storEmotion.
Live.**

Investieren Sie 30 Minuten Zeit und wir sagen Ihnen, wie Sie den Erfolg Ihres Vertriebsteams deutlich steigern können.

Danach entscheiden Sie, ob wir das perfekte Angebot für Sie haben.

Positionierung

1 Wunsch.Kunden.Business

Wir entwickeln das perfekte Angebot für Ihre Wunschkunden.

2 Wunsch.Kunden.Business

Gewinnen Sie ihren ersten Kunden und gewinnen Sie automatisch neue Kunden.

3 Wunsch.Kunden.Business

Arbeiten Sie mit der Service-DNA Ihres Unternehmens am nachhaltigen Erfolg.

