

(Free download) Modul F5: Kunden binden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition)

## **Modul F5: Kunden binden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition)**

*Martina Caspary, Gerhard Gieschen*  
*DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub*



**Erfolgreich im Geschäft**  
Kunden binden

Erfolgreich  
im Geschäft

F5

DOWNLOAD



READ ONLINE

2012-12-20 2012-12-20 File Name: B00AQZA090 | File size: 49.Mb

**Martina Caspary, Gerhard Gieschen : Modul F5: Kunden binden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Modul F5: Kunden binden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition):

Jeder Schäfer hält regelmäßig seine Herde. Und wehe, ein Schaf fehlt. Dann scheut er weder Mühe noch Aufwand, um es zu finden. Denn er weiß: egal wie aufwendig es ist, dem verlorenen Schaf nachzulaufen - bis ein neues Schaf geboren wird und er es gezogen hat, vergeht viel Zeit und es braucht noch viel mehr Aufwand. Sie sind der Schäfer und Ihre Kunden sind Ihre Herde. Und alle Statistiken zeichnen das gleiche Bild: Es ist siebenmal aufwendiger, einen neuen Kunden zu gewinnen als mit einem bestehenden Kunden ein Zusatzgeschäft zu vereinbaren. Halten Sie deshalb Ihre Kunden bei der Stange. Zuhlen Sie nicht tauglich Ihre Sorgen, sondern Ihre Kunden. Schaffen Sie Ihren Kunden ein Umfeld, in dem sich diese wohlfühlen. Und errichten Sie mit einer speziellen Bestandskunden-Kampagne einen unsichtbaren Zaun um Ihre Herde. Stellen Sie sozusagen wieder und wieder Schilder auf, die Ihrer Herde den richtigen Weg zu grünen Weiden weisen. Und dann schauen Sie sich Ihre Kunden ganz genau an, wieder und wieder, Tag für Tag. Denn jeder Kunde bietet für Sie verborgene Potenziale und vielfältige Chancen: Gelegenheiten zu leichten Zusatzverkäufen, unerschlossene Abteilungen, Potenziale für Cross-Selling oder einfach nur die Möglichkeit, mit der richtigen Preis-Verhandlungsstrategie mehr Deckungsbeitrag zu erzielen.