

Modul 3 – Tag 2:

9 Gründe warum Kunden buchen

Herzenskunden-Vorbereitungscamp

Mag.^a Sylvia Fullmann

Wien, am 22.2.2018

3/2 Arbeitsblatt Tag 2

9 Gründe warum Kunden
einen Termin oder Auftrag buchen



Wenn Kunden zögern, zaudern und um Preise diskutieren liegt das normalerweise nicht an der Qualität deiner Arbeit. Sondern an deinen Kunden in spe. Die Herausforderung ist hier in die Schuhe deiner Kunden zu steigen. Lies und bewerte, was für deine Kunden in spe wichtig ist.

Interessierte sagen einfacher "Ja":

Sagen „Ja“, wenn sie sich konkret vorstellen können, was für SIE möglich ist und was ihnen daran gefällt.

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Wissen deine Kunden in spe das? Was ist hier für sie wichtig?

Sagen „Ja“, wenn sie genau wissen, was es kostet nichts zu ändern

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Ist das deinen Kunden in spe bewusst? Was ist für sie wichtig?

Sagen „Ja“, weil du sie unterstützt eine Entscheidung zu treffen

- sie nicht länger aufzuschieben

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Schieben deine Kunden in spe es gerne auf etwas zu tun? Was ist für sie wichtig?



*Interessierte sagen ja,
weil es mit deiner Unterstützung
möglich erscheint, dass ...*

Sagen „Ja“, weil du ihnen den Weg zeigst,
weil sie jetzt wissen, was sie tun können

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Ist für Kunden in spe klar, was sie tun können? Was ist hier für sie wichtig?

Sagen „Ja“, weil du ihnen einen Grund gibst, warum es mit deiner Hilfe möglich ist
obwohl sie es wahrscheinlich schon länger versuchen und gescheitert sind

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Warum erreichen, erleben oder bekommen Kunden in spe nicht, was sie wollen.
Was ist für sie wichtig?

Sagen „Ja“, weil sie sich vorstellen können, es mit deiner Unterstützung zu schaffen.
weil du ihnen genau dabei dort hilfst, wo sie nicht weiter kommen

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Was bremst deine Kunden? Warum kommen sie nicht weiter?

Wie unterstützt du deine Kunden in spe dabei darüber hinauszuwachsen?



*Weil es ein Angebot gibt
– zu dem sie JETZT
ja sagen können*

Sagen „Ja“, weil dein Angebot, das du zukünftigen Kunden machst ihnen den nächsten Schritt zeigt

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Zeigt dein Angebot den nächsten Schritt? Was ist ihr nächsten Schritt?

Was ist für deine Kunden in spe wichtig?

Sagen „Ja“, weil dein Angebot für sie einfach umsetzbar und machbar ist

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

Erscheint dein Angebot Kunden in spe leicht umsetzbar? Was ist für sie wichtig?

Sagen „Ja“, weil sich dein Angebot für sie lohnt

Ist das für deine Kunden in spe wichtig? sehr eher ja eher nein nein

[Warum ist dein Angebot für Kunden wertvoll?](#) Ist es eine Gelegenheit, die sich lohnt?

Was ist für deine Kunden in spe wichtig?