



Claus-G. Diers

Web 2.0 in Verzeichnismedien – praxisorientiert!

Claus-Günther Diers, Berater + Trainer

Inhalte

Will man in Zukunft erfolgreich verkaufen, darf man nicht seinen eigenen Nutzen, sondern muss den des Kunden im Sinn haben.

Das produktorientierte Verkaufen muss einem Kundenprobleme lösenden Denken und Handeln weichen und darüber hinaus den Kundenerfolg im Fokus haben. Die eigenen Verkaufssteigerungskonzepte werden durch Kundenerfolgskonzepte abgelöst. Ein höheres Maß an Interaktion zwischen Kunde und Anbieter, mehr Vertrauen und Nähe sind Grundvoraussetzungen.

Die Errungenschaften im Umfeld des Web 2.0 bieten hier neue, ergänzende Möglichkeiten. In diesem Zusammenhang muss es das Geschäft der Verzeichnismedienanbieter sein, den Kunden so zu beraten, dass er mit Hilfe der von ihm geschalteten Werbung bessere Geschäfte macht. Es werden nicht länger Produkte sondern unternehmerischer Erfolg verkauft, der Mediaberater wird zum Coach für den Kundenerfolg.

Dem Kunden sollten alle Möglichkeiten des allerdings weit überschätzten Web 2.0 aufgezeigt werden. Diese sind in Zusammenhang mit den eigenen Verzeichnisprodukten zu bringen und sehr praktisch umzusetzen!