



HighSpeed Selling: Von der Kunst, "schneller" mehr zu verkaufen

Ein Dinosaurier des Industriezeitalters ist heute noch allgegenwärtig: das Zeitschnecken-Phänomen. "Wir haben genügend Zeit" oder - noch schlimmer - "Gut Ding will Weile haben" hat heute jedoch keine Gültigkeit mehr. HighSpeed Business und HighSpeed Selling erobern den Vertrieb.

Tempo ist gefragt. Neue Produkte müssen schneller eingeführt werden, als der Wettbewerber mit eigenen Produkten folgen kann. Change-Prozesse haben nur 100 Tage Zeit, um den Turnaround zu schaffen. Das Timing einer Strategie muss stimmen, sonst verpufft es. Mehr Kunden und Vertriebspartner müssen an einem Tag zeitgleich informiert werden.

Tempo-Management im Vertrieb ist gefordert, um Ergebnisse eher als in der üblichen Zeit zu erreichen. Der Erfolgsfaktor Zeit im Verkauf wird neu definiert! Neben den klassischen Vertriebskanälen wie dem Innendienst und dem Außendienst birgt das Internet gigantisches Potenzial.

Der Verkaufsexperte Edgar K. Geffroy spricht hier vom Internet als dem "dritten Vertriebsweg" mit einer neuen Geschwindigkeitsebene und gewaltigen Multiplikationsfläche. Das Potenzial des Internets als Vertriebskanal ist bekannt, doch kaum jemand weiß es zu nutzen. Bisherige Websites und Werbekonzepte nutzen diese Chance für den Vertriebs Erfolg praktisch noch gar nicht. Darin liegt eine Chance für jedes Unternehmen.

Das Web ist mit zur Erstinformationsquelle geworden. Viele Kunden informieren sich bereits heute vor dem Kauf online per Handy über den günstigsten Preis und die Qualität des Produktes - vis-à-vis dem Verkäufer.

Doch wie kann ein Unternehmen die Aufmerksamkeit auf sein Produkt lenken?

"Die Kunst ist nun, das Produkt zum Leuchten zu bringen", meint Geffroy. An der Unique Selling Proposition hat sich nichts geändert. Schlechte Produkte und/oder Me-too-Produkte lassen sich nur mit begrenztem Erfolg verkaufen, denn der Erfolg jedes Verkaufsprozesses ist auf Dauer von der Qualität und Einzigartigkeit der angebotenen Produkte abhängig.

Verkaufen per Online-Marketing basiert auf einer höchst filigranen Mixtur aus Neuheitswert, Motivation, Kreation und Verkaufsdidaktik. Da dünnt sich der Kreis der Köpfer erheblich aus ...

Edgar K. Geffroy ist mit seinem Team Vorreiter auf dem Gebiet des HighSpeed Business. Sein neuartiges Netsells-System Salesmonial® unterstützt Unternehmen bei ihren Vermarktungs- und Umsetzungsprozessen. Die Zielsetzung dabei ist, jeweils die verkäuferischen Kernelemente von Produkten, Dienstleistungen oder Unternehmensstrategien herauszuarbeiten, sie in eine einzigartige Verkaufsstory einzubauen und über das Internet zu multiplizieren.

Salesmonial® ist ein revolutionäres Verkaufstool, eingebettet in eine multimediale Präsentation und intelligente Navigation. Es bezieht durch seine Interaktivität die Zielgruppe unmittelbar ein und schafft Begeisterung. "Ich bin davon überzeugt, dass dieser neuzeitliche Vertriebsbeschleuniger die Art und Weise verändern wird, mit der die ersten und wichtigsten Kaufimpulse vermittelt werden. Das ist eine Innovation: HighSpeed Selling im Zeitalter der digitalen Revolution", so Geffroy. "Salesmonial® bringt Ihren Vertrieb auf Hochtouren", prognostiziert

der Vertriebsprofi, "und ist eine wertvolle Perspektive für alle Chefs, die schneller mehr verkaufen wollen. Und wir vom Geffroy-Team können hier mit den gewonnenen Erfahrungen Ihren Umsatz und Ihre Rendite pushen!"

Nutzen Sie die Chancen des HighSpeed Business!

Weitere Informationen unter

Weitere Informationen unter:
<http://www.geffroy.de/consulting/Index.html>