

## Finanzcoaching Netzwerktraining

René Jäger AG • Leifstraße 18 • D-81549 München

München, 24. April 2012

RJ@René-Jäger.de

☎ 089 649470-64

📠 089 649470-66

### 4. Sog erzeugen

Nach dem Motto: „Sog statt Druck“

Wie erzeuge ich einen Sog, d. h. dass Kunden meine Dienstleistungen wünschen?

#### 4.1 Grundlagen

Falsch: Ich erzähle von einem Produkt. Ich gehe auf Leute zu und versuche meine Dienstleistung bzw. mein Produkt zu verkaufen. Ich mache Imagewerbung. Davon sind die Menschen durch die Medien gesättigt.

Richtig: Analyse bei meinen gewünschten Kunden: welche Probleme liegen gerade an. Wo drückt dem Kunden der Schuh? Wenn du die Schmerzen des Kunden gefunden hast, gib ihm das Aspirin. Wie finde ich die Probleme meiner Zielgruppe? Frage sie, z. B. mit Umfragen oder direkt.

Je größer die Schmerzen des Kunden sind, und je besser du eine Lösung hast, je höher ist der Sog, den du erzeugen kannst.

Welche „Schmerzen“ (Probleme) haben Ihre Kunden?

---

---

#### 4.2 Umsetzung

Falsch: Den Kunden mit Werbung und Imagebroschüren beschießen, ihn direkt auf Produkte und Dienstleistungen ansprechen, unaufgefordert E-Mails an Personen senden

Richtig: Informationen liefern, reale Fälle von Kundenlösungen erzählen, Visualisierung des Problems und der Lösung

Beispiel: Liefern Sie in Gesprächen oder einer Vorstellungsrunde einen Mehrwert, in dem Sie Informationen zu Problemlösungen vermitteln, damit Sie als Experte wahrgenommen werden. Liefern Sie diese regelmäßig. So werden Sie für Ihre Zuhörer interessant und werden kontaktiert.

Welche Informationen und Problemlösungen erzähle ich meinen Gesprächspartnern?

---

---