

ÜBERLEBEN ODER WACHSEN 5 Hebel für die prosperierende Entwicklung einer Handelsvertretung

1. Arbeiten Sie enger mit der Industrie zusammen
 - o Zeigen Sie der Marke, die Sie vertreten, wie sie sich am POS und intern verbessern kann.
 - o Nutzen Sie Ihre Position als „Externer“.
 - o Gewinnen Sie die internen Mitarbeiter, dringen Sie mit Ihren Anregungen aber unbedingt bis zum Entscheider durch.
2. Werden Sie selbst zur Marke
 - o Generieren Sie begeisterte Kunden.
 - o Seien Sie sich im Klaren darüber, was Sie persönlich auszeichnet und welchen Wert Sie qualitativ und quantitativ schaffen.
 - o Fragen Sie Ihre Kunden, was Sie in deren Augen besonders macht.
3. Finger weg vom Preis
 - o Es geht um Wert, nicht um Preis. Stellen Sie den Wert Ihrer Produkte und Leistungen heraus.
 - o Eine Preissenkung um 25% bedarf einer 33%-igen Preiserhöhung, bevor der Preis wieder auf dem Ursprungsniveau ist. Bei 33% Nachlass bedarf es 50% Erhöhung zum Ursprungsniveau.
 - o Haben Sie jemals gesagt: „Ich gehe zum billigsten Arzt, den ich finden kann?“
4. Zeigen Sie Ihrem Kunden, was er wirklich braucht
 - o Verstehen Sie Ihren Kunden. Nicht aus Ihrer Sicht, sondern aus seiner. Was braucht er wirklich?
 - o Sie sind im Beziehungsgeschäft. Sprechen Sie mit Ihrem Kunden auf Augenhöhe.
 - o Seien Sie ein interessanter Gesprächspartner für Ihren Kunden. Auch auf betriebswirtschaftlicher Ebene.
5. Entwickeln Sie sich persönlich permanent weiter
 - o Bleiben Sie hungrig. Was ist Ihr Antrieb?
 - o Was ist Ihre Strategie? Wie kommen Sie dahin? Sind Sie auf einem Schnellboot oder einem Segelboot?
 - o Suchen Sie sich einen starken Coach.