

ONLINE MARKETING & SALES



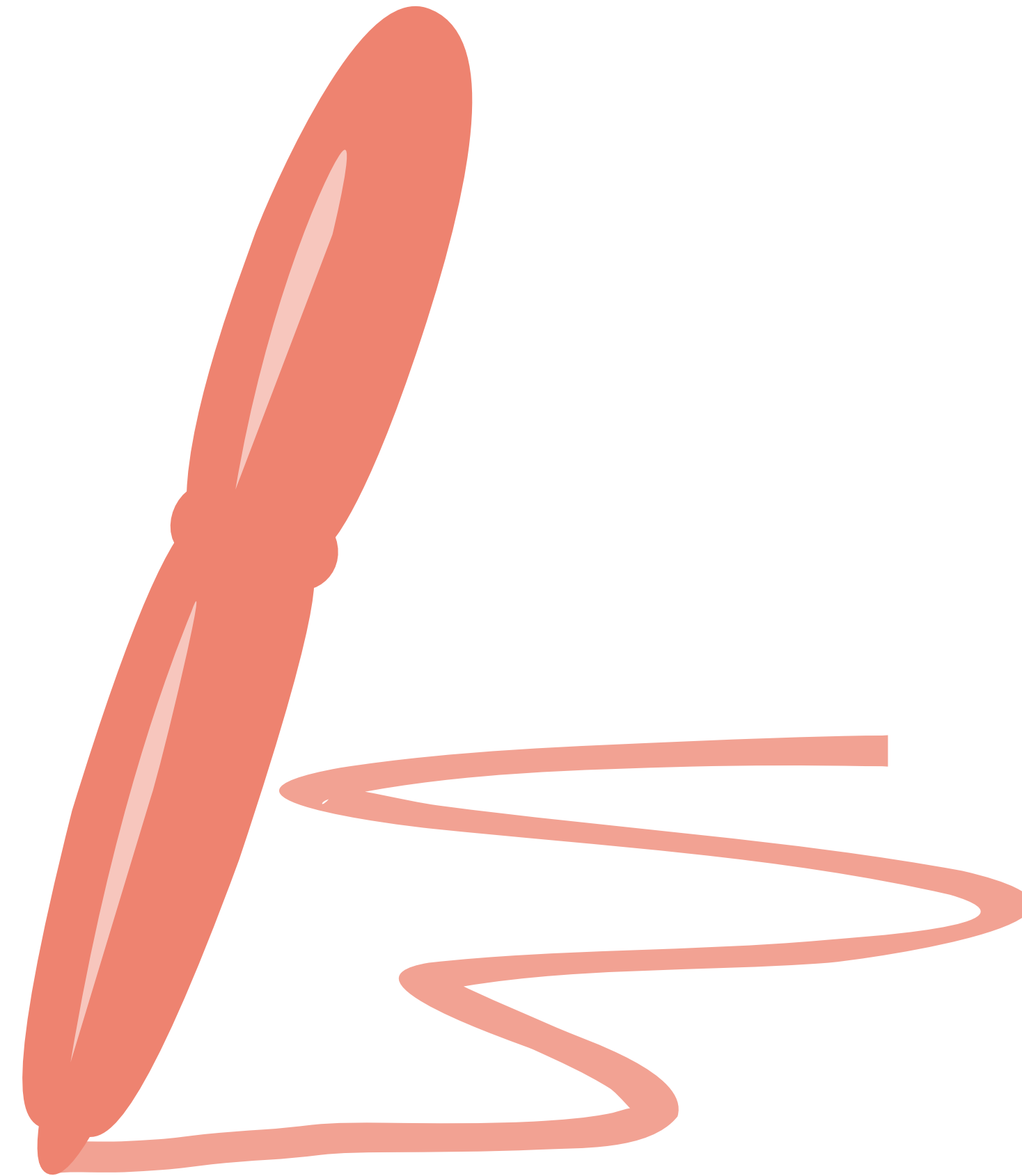
ABLAUF

- Selbstanalyse zum Erfolg
- Verkaufstricks
- Verkaufsprozesse
- Kundenbindung



ERFOLGSLEITFADEN

- Wer schreibt der bleibt!
- Die schwächste Tinte ist stärker als das stärkste Gehirn.
- (Chinesisches Sprichwort)



Wer keine Ziele hat, lebt die der ANDEREN!



ERFOLGSLEITFADEN

Ideen/Ziele müssen **innerhalb von 72 Stunden umgesetzt** werden.



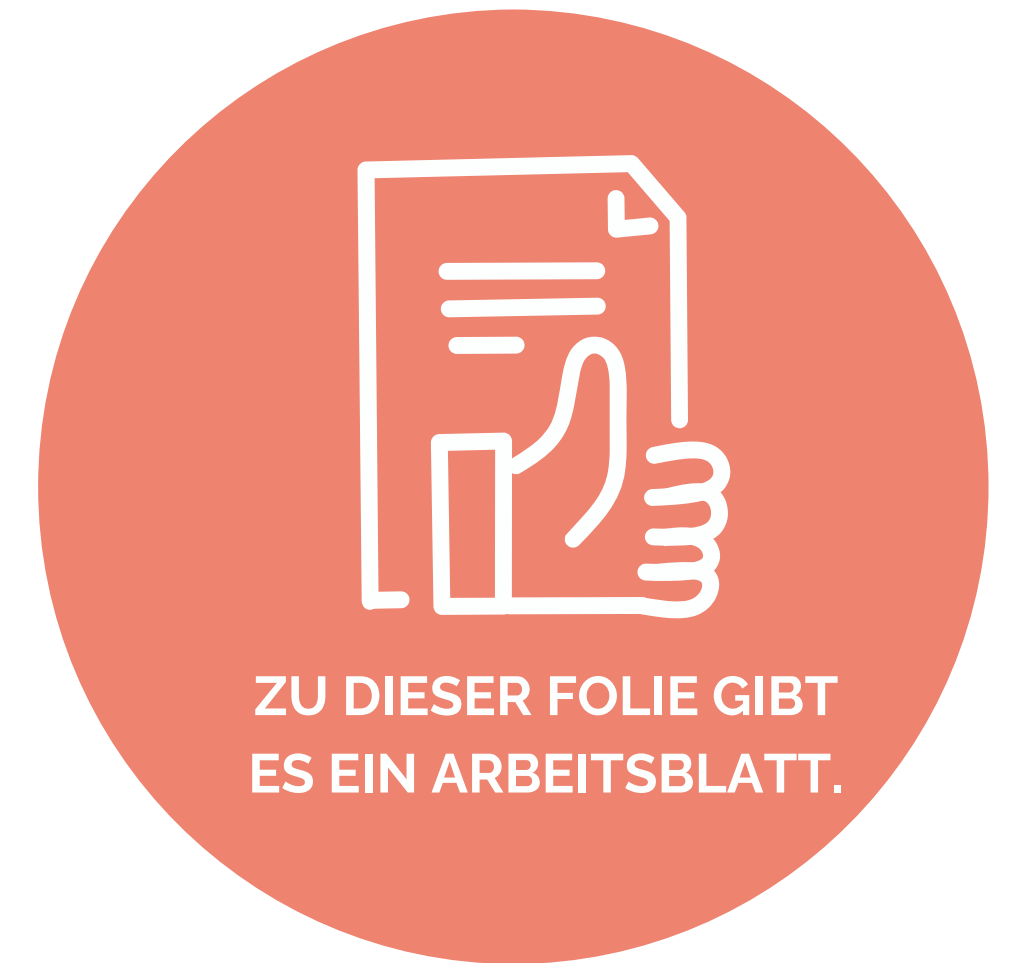
TO DO LISTE

Was kann ich tun:

Start:

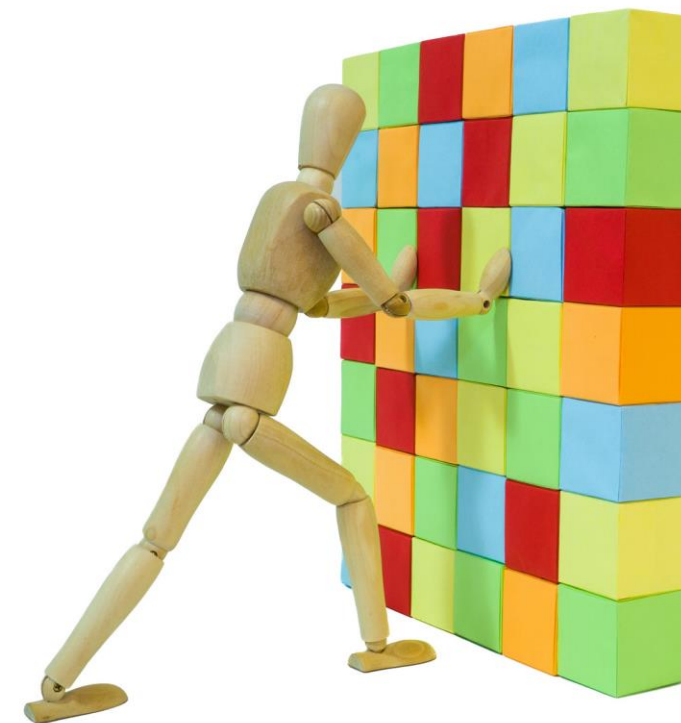
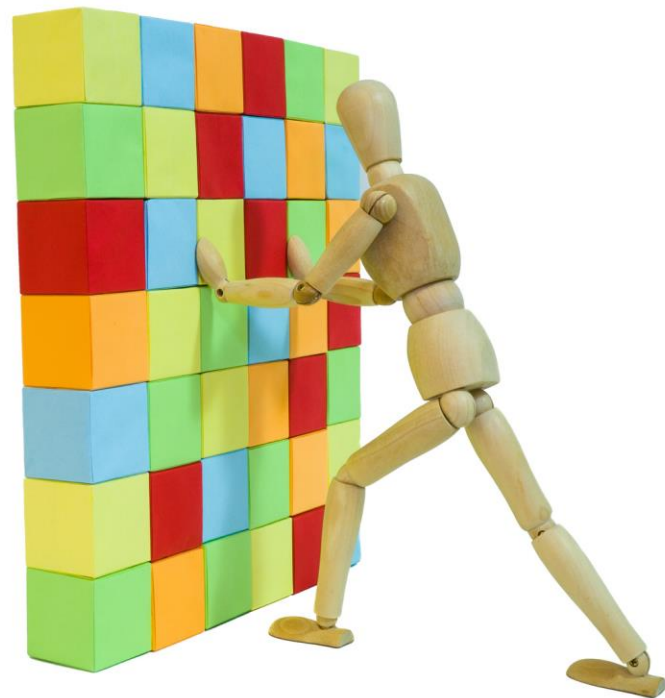
Projekt Ende:

Fertig:



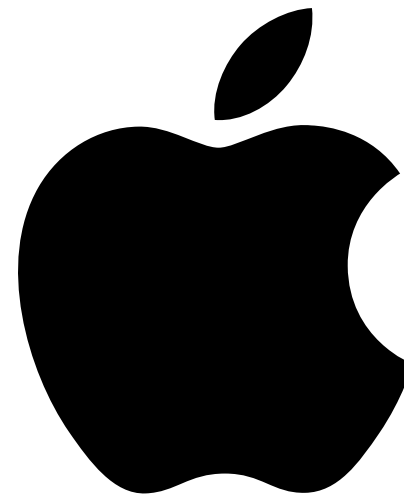
ERFOLGSLEITFADEN

Bei Widerstand – einfach weiter machen – ist wahrscheinlich die Lösung!



ERFOLGSLEITFADEN

Nicht die Großen werden die Kleinen fressen, sondern die Schnellen die Langsamen.



SAMSUNG



ERFOLGSLEITFADEN

Das Geheimnis des Erfolgs lautet:

- **LERNEN & TUN**



ERFOLGSLEITFADEN

- Eine US-Studie hat gezeigt!
- Jeder Mensch hat in seinem Leben 20 richtige gute Chancen
 - Der erfolgreiche Mensch nutzt 10
 - Der erfolglose Mensch dagegen nur 1



ERFOLGSLEITFADEN



Investiere 3 – 10 % deines Einkommens in Deine persönliche Weiterbildung.

Alles über das Geschäft lernen was es gibt.



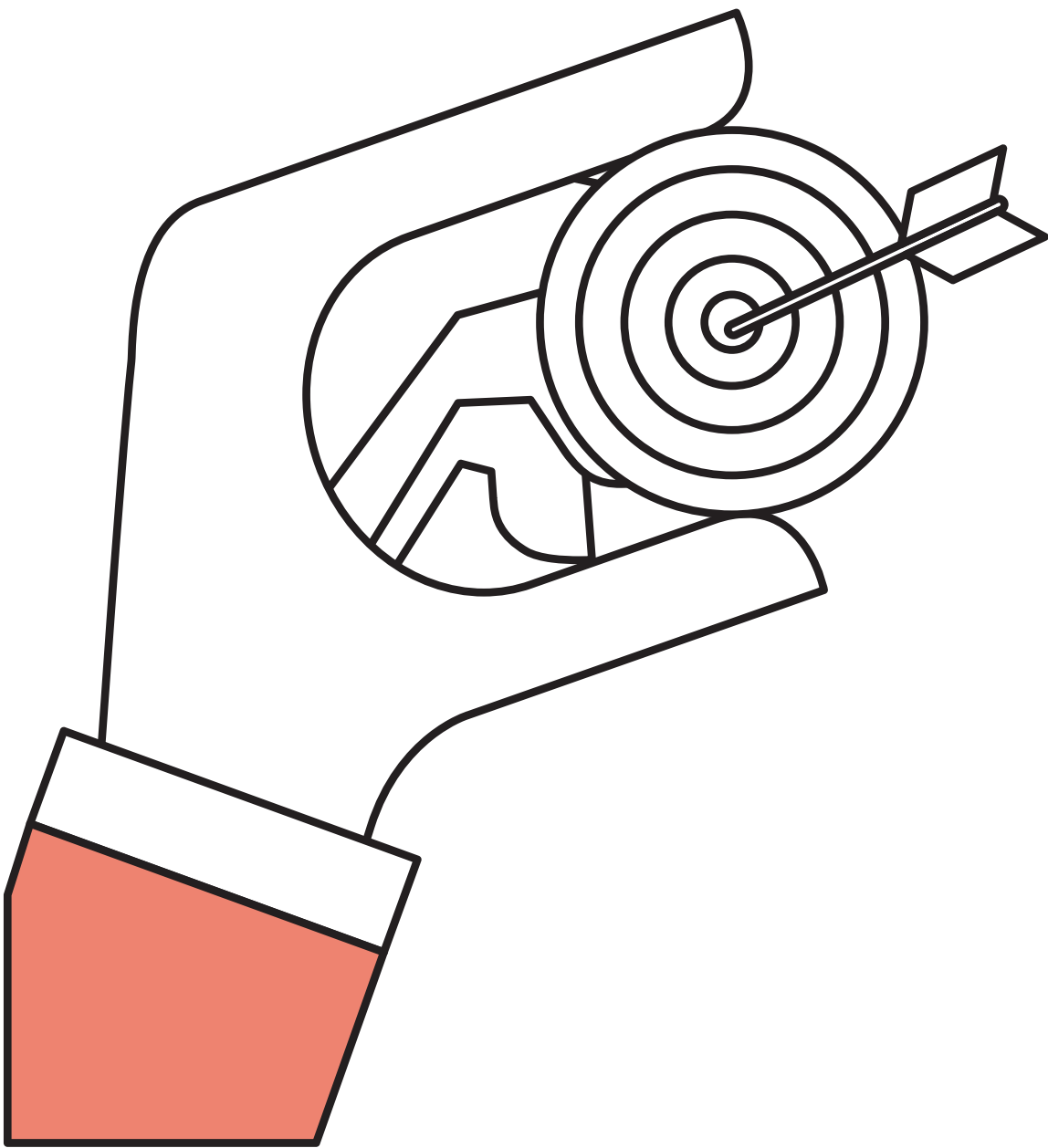
ERFOLG BEDEUTET

...ein kleines bisschen besser sein als

Anders sein...oder sterben



URSACHEN WARUM ERFOLG AUSBLEIBT



- Fehlgehende Kontinuität
- Ziele werden nicht umgesetzt
- Zu wenig Nachbearbeitung



SCHRITTE ZUM ERFOLG

Diese Punkte können dein Leben verändern:

- Nimm Dir täglich 1 Stunden Zeit für Dein Ziel?
- Lasse alle Ablenkungen (auch Privat) weg!
- Wie kannst Du Dich belohnen?
- Wie bestrafst Du Dich?



SCHRITTE ZUM ERFOLG

Diese Punkte können dein Leben verändern:

- Was ist dein Ziel in den nächsten 365 Tagen?
- Was ist dein Ziel in den nächsten 30 Tagen?
- Welche Aktionen/Handlungen bringen Dich deinem Ziel näher?
- Analysiere Deine Tätigkeiten! Was erhöht Dein Einkommen am stärksten?



SELBSTANALYSE



1. Frage: Was für Ängste hast Du, wenn Du an den großen Erfolg denkst?
2. Frage: Was könnte auf dem Weg zu großem Erfolg schiefgehen?
3. Frage: Welchen Preis könnte es bedeuten um großen Erfolg zu behalten?
4. Frage: Wie würdest Du dich fühlen, wenn Du die Ängste überwindest?



ZITATE

Wenn Deine Zukunft besser werden soll, musst Du zuerst besser werden! **(Zitat Jürgen Höller)**

Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein! **(Zitat Oliver Cromwell)**

Wissen ist unser größter Reichtum!



VERKAUFSTRICKS

- Das ganze Leben ist Verkauf!
- Immer Frage beantworten mit einer Gegenfrage
- Der Preis ist wichtig, darf ich Ihnen einen
- Vorschlag machen (Kopf nicken).
- Wer nichts weiß, macht es über den Preis
- Versprich nur das, was Du halten kannst! Wenn möglich Ziel übertreffen!
- Man bedenke, je größer das Versprechen, desto größer die Erwartung!



VERKAUFSTRICKS



VERKNAPPUNGSPRINZIP

anbieten bei Terminen/Produkten. Auf Zeit (nur bis nächste Woche)/Menge (z.B. nur 5 Stück) spielen.



VERKAUFSTRICKS



KOOPERATIONEN

z.B. Piercen/Tattoo – Wimpern/Kosmetik (Nagelstudio) –
Scalppigmentierung/Friseur/Dermatologen – PMU/Kosmetik



VERKAUFSTRICKS

- Ein teures Modell einführen (muss nicht verkauft werden)
- **Vorteile:** das günstigere Produkt verkauft sich leichter – wenn man teureres Produkt verkauft – höhere Marge
- **!!!Hinweis im Verkauf!!!** Immer teureres Produkt zuerst anbieten.



VERKAUFSTRICKS

Verkaufen ist mit Pornographie gleich zu setzen

=

Leute heiß machen auf künftige



KUNDENFRAGEN

Jeder Kunde stellt sich folgende Fragen:

- Warum soll ich dieses Produkt/Dienstleistung kaufen?
- Was ist das Besondere?
- Was kann ich damit anfangen?
- Warum soll ich das jetzt kaufen?
- Wo bekomme ich das Beste?



VERKAUFSPROZESS

- Beim Verkaufsgespräch immer in die Augen schauen
- Kunden ausreden lassen- Zuhören
- Über die Wirkung/Effekt/Erfolg des Produkts zu sprechen
- Buchung/Termin/Kaufabschluss heute machen
- Mit höherem Preis anfangen



VERKAUFSPROZESS

Kund:in kauft alle 3 Monate die Lieblingsprodukte im Studio

1 Hairplus:	49,94	89,95
1 Shampoo:	17,47	34,94
1 Augenpflege:	15,97	31,94
1 HYA Caps	22,47	44,94
1 Finalizer:	10,47	20,94
	116,32	222,71 brutto = 185,59 netto

69,27 bleibt pro Kundin/Kunde im Quartal

Bei 80 Kundinnen/Kunden im Monat = ein Deckungsbeitrag von 5.541,60

Kundin/Kunde kommt 3 Monate aus! = Deckungsbeitrag jährlich 22.166,40 netto



VERKAUFSPROZESS INTERN

- Wer ist Dein Kunde?
- Wer ist der Kunde/Freund deines Kunden?
- Welche Sorgen hat Dein Kunde?



KUDENBINDUNG

- Behandlungsgutschein, Empfehlungsgutschein
- Nachtelefonieren
- Jedes Geschenk immer mit einem Wert belegen
- NIE Gratis oder Kostenfreie Dienstleistung/Produkte anbieten
- GRATIS = WERT 0,0
- Stammkundenpass dient zur Kundenbindung



WEITEREMPFEHLEN

und sich und einer Neukundin oder einem Neukunden

-10% RABATT*

auf die nächste Bestellung sichern!

Einlösbar unter: <https://shop.gaube-kosmetik.com>

*Gilt nicht für e-Learning Ausbildungen, Sorglos Pakete, hairPLUS, Angelika Teichert, sowie Tattoo & Piercing Equipment. Nicht mit anderen Rabatten und Gutscheinen kombinierbar.

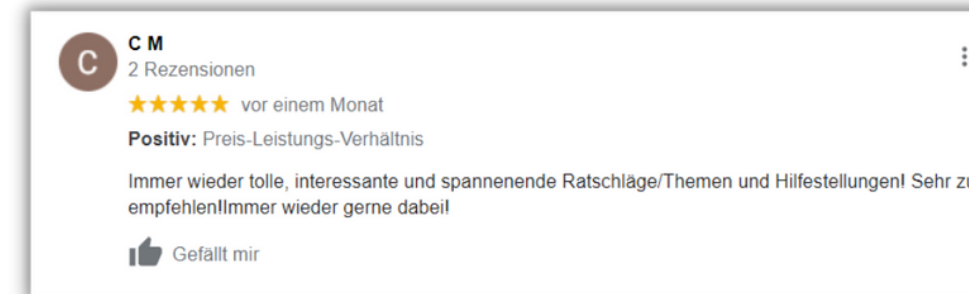


KUNDENBINDUNG

- Kunden um Google Rezension bitten
- Kunden um netten Kommentar auf Insta/FB bitten
- Einem zufriedenen Kunden, glaubt der Käufer immer mehr als dem Verkäufer!
- Gästebuch auflegen – Rezensionen schreiben lassen – lesen lassen
- Gutscheinausgabe Gaube

Das Motto:

Wenn Sie zufrieden waren, sagen sie es der Welt, wenn Sie unzufrieden sind, lassen sie es uns wissen



KUNDENGESPRÄCH

- Bedürfnisse wecken (Storytelling) z. B. wie praktisch/wie schön/wie die Freundinnen reagieren/was der Partner sagt....
- zB das könnten Sie sein!
- Immer nächsten Schritt zeigen



KI-FÜR SICH NUTZEN

KI-TIPPS FÜR DEN ARBEITSALLTAG

- gamma.app: Erstellt Folien- und Präsentationsunterlagen.
- Napkin.ai: Automatisches Erstellen von Grafiken.
- deepl.com: Transkribiert Audioinhalte in Text.
- Fono.ai: KI-Sprachassistent zur Anrufannahme.
- businessassistant.ai: Plattform mit führenden KI-Modellen.
- manus.im: KI-Recherche-Tool.
- Heygen.com: Erweckt Avatare zum Leben



**WENN DU AUFGEBEN WILLST,
BLICKE AUF DEINEN ANFANG**



G(L)AUBE MACHT STARK!



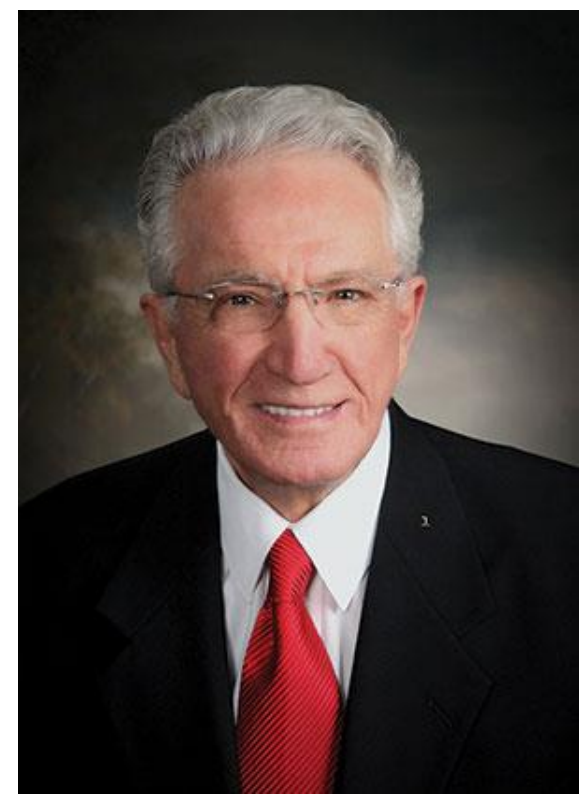
- <https://www.youtube.com/watch?v=uBzl14nsFw4&t=48s>



KUNDENGESPRÄCH

#1: Verhalte dich immer ehrlich und aufrichtig.

- Ein Top-Verkäufer muss seine Integrität bewahren.
Auch Girard betont das: Wenn ein Verkäufer verkauft, gibt es keinen Verlierer.
Sowohl der Kunde als auch der Verkäufer gewinnt.



KUNDENGESPRÄCH

#2: Verkäufe mit Begeisterung und Hingabe.

- Du kannst kein Vertrauen und keine Sympathie aufbauen, wenn du nicht zu 100% von deiner Tätigkeit und deinem Produkt begeistert bist.

Denk an das, was dich am Produkt begeistert - oder dich bei deiner ersten Erfahrung mit dem Produkt begeistert hat.

Nutze diese Erfahrung, um die Begeisterung zu verkaufen. Den Nervenkitzel, das neue Produkt zu besitzen oder zu nutzen.

Frank Bettger war sogar der Meinung, dass Begeisterungsfähigkeit die bestbezahlteste Fähigkeit der Welt ist.



KUNDENGESPRÄCH

#3: Schweig und höre zu.

- Ein Top-Verkäufer ist ein Meister der Kommunikation. Das zeigt sich vor allem darin, dass er besser zuhört als alle anderen. Nur so kannst du deine Gesprächspartner wirklich verstehen. Und nur wer sich verstanden fühlt, wird zu einem zahlenden Kunden.

Mit Zuhören meine ich nicht: *Warten, bis dein Gegenüber fertig ist mit Reden, damit du gegenargumentieren kannst.*

Ich spreche von aktivem Zuhören.

Nur dann wirst du die tatsächlichen Bedürfnisse und das wahre Kaufmotiv deiner Kunden auch raushören.



HAUSÜBUNG

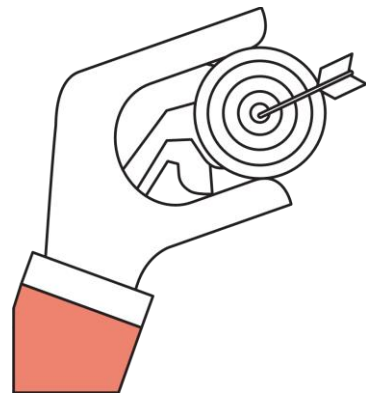
Arbeite Deine Ziele aus

Nenne 10 Gründe warum Du Deine Arbeit liebst

„To Do Liste“ mit Umsetzungsdatum

Was begeistert Dich an Deinem Produkt?

Erstelle Deine Selbstanalyse.



VIELEN DANK

Über positives Feedback würde ich mich sehr freuen 😊

