

PRESSEMELDUNG

Keksgabel – Kundenbindung durch Begeisterung

Mehr Erfolg im Verkauf und in der Kundenbetreuung durch personalisierte Ideen.

Neumarkt i.d.OPf. – für viele Unternehmen wird es heutzutage immer schwieriger, neue Kunden zu akquirieren oder die vorhandenen Bestandskunden an das eigene Unternehmen zu binden. Dieses Kundenverhalten lässt sich nicht nur auf irgendwelche Wirtschaftskrisen zurückführen. Nein, vielmehr fehlt es häufig an Gefühl und Emotion in der persönlichen Kundenansprache. Die Kunden erwarten heute mehr als früher. Hier sind neue und innovative Ideen gefragt.

Verkauf ist zu 90 Prozent bestimmt von Emotionen und Gefühlen. Lediglich 10 bis 20 Prozent des Verkaufs machen das gesprochene Wort oder der geschriebene Text aus, so die gängige wissenschaftliche Meinung. Warum werden dann das Gefühl und die Emotionen bei den vorhandenen und zukünftigen Kunden so selten richtig angesprochen?

Viele Unternehmen und Verkäufer meinen, dass eine Flasche „Prickelwasser“ oder andere Standards ihre Kunden zu einem emotionalen Höhenflug hinreisen. Die Zeiten sind vorbei. Heute müssen die Kunden überrascht und emotional neu begeistert werden. Viele Unternehmen versuchen dies, indem sie immer teurere Geschenke für ihre Kunden bereithalten. Klar, dies mag eine Lösung sein. Nur ist diese Spirale irgendwann am Ende, irgendwann wird es zu unrentabel und zu teuer. Ganz nebenbei stumpfen die Kunden und Interessenten immer mehr ab.

Die Lösung muss hier an einer anderen Stelle gesucht werden. Mit zu den stärksten und wirkungsvollsten Emotionen bei uns Menschen zählen seit der Kindheit die Glücksmomente in Zusammenhang mit dem Spiel- und Entdeckungstrieb. Oder warum sind Schokoladeneier mit Inhalt so erfolgreich, vor allem bei Erwachsenen? Der Lösungsansatz sollte dementsprechend den Kunden direkt und auf der Gefühlsebene ansprechen.

Wenn ein Unternehmen es heute schafft, ein Lächeln auf das Gesicht der Kunden zu zaubern, ist der erste wichtige Schritt zum dauerhaften und nachhaltigen Geschäftserfolg getan. Übrigens, dieser Schritt kann auch nach dem Verkauf stattfinden, um die positive Stimmung zu halten und die Mund-zu-Mund-Propaganda in Gang zu bringen. Die Frage, die sich hier stellt, ist die: Wie erreiche ich es, auf einfache, aber überzeugende Art und Weise die Kunden spontan zu begeistern und langfristig zu motivieren?

Der Weg dorthin ist grundsätzlich relativ einfach. Es gilt, ein paar kleine Regeln zu beachten, um den Erfolg genießen zu können. Hier das Grundrezept für alle erfolgreichen Unternehmen, zusammengefasst von Stephan Preiß, dem Geschäftsführer der Keksgabel UG



(haftungsbeschränkt), die sich auf hochwertige und personalisierte Kundenpräsente für Akquise, Kundenbetreuung und Events spezialisiert hat. Das erfolgreiche Kernprodukt sind handgemachte und hoch personalisierbare Glückskekse (www.keksgabel.de) im XL-Format und in edler Verpackung. Weitere Ideen und Produkte werden in Zusammenarbeit mit Kunden exklusiv und zielgenau entwickelt.

„Die wichtigste Zutat ist das Wertvollste, was Ihre Kunden haben, ihren Namen. Sprechen Sie jeden Kunden mit seinem Namen an. Dadurch fühlt er sich persönlich angesprochen und ist nicht mehr einer von vielen, sondern vielmehr etwas Besonderes, eine Persönlichkeit. Als zweiten Bestandteil des Rezeptes benutzen Sie etwas, was er schon kennt und möglichst positiv belegt ist. Dadurch überträgt sich diese positive Grundstimmung auf Sie und Ihr Unternehmen. Und da aller guten Dinge drei sind, verfeinern Sie alles mit der notwendigen Wertigkeit und passenden Größe. Gleichzeitig und parallel dazu sollten Sie versuchen, bei Ihrem Kunden dabei den Spiel- und Entdeckungstrieb zu wecken.“

Mit diesen kleinen drei Punkten kann jeder Mitarbeiter und jedes Unternehmen einen positiven Einstieg in die zukünftige Kundenzusammenarbeit aufbauen oder ein erfolgreiches Geschäft nachhaltig bei den Kunden verankern. Als weiterer positiver Nebeneffekt wird das Überraschungsmoment genutzt. Das „Wow“ im Gesicht des Kunden ist der Start einer positiven Empfehlungskette und viel punktgenauer Mund-zu-Mund-Propaganda. Jede Empfehlung, die heute der Kunde persönlich gibt, ist letztendlich wertvoller als jede bezahlte Werbemaßnahme.

Nicht jedes Unternehmen hat allerdings Lust und Zeit, eigene Ideen zur kreativen Kundenansprache zu entwickeln. Manchmal lohnt sich der Aufwand für eine Aktion, eine Veranstaltung oder ein Event auch nicht. Hier empfiehlt es sich, nach fertigen und kreativen Ideen Ausschau zu halten, die noch Emotionen bei den Kunden hervorrufen. Eine Flasche oder ein Schreibgerät sind hier nur selten der optimale Weg.

Eine nachhaltige Möglichkeit zur Begeisterung von Kunden hat die Keksgabel entwickelt. Dort können hoch personalisierte Glückskekse im XL-Format hergestellt werden. Jeder Glückskeks wird hier einzeln und in Handarbeit für den Kunden produziert. Durch die Einzelherstellung kann auch jedes Geschenk einzeln personalisiert werden. Vom Text im Glückskeks bis zur Verpackung, die auch höchste Ansprüche erfüllt und eine hohe Wertigkeit bei geringen Kosten sicherstellt. Letztendlich kann jeder Bestandteil, sogar die Rezeptur, nach Kundenwunsch gestaltet werden. Die Größe der Glückskekse steigert dabei nicht nur die Wertigkeit, sondern auch den Überraschungseffekt.



Über die Keksgabel UG (haftungsbeschränkt):

Die Keksgabel hat sich spezialisiert auf hoch personalisierte Geschenke für Interessenten und Kunden von Unternehmen und auch für den Privatbereich. Das Kernprodukt sind Glückskekse. Diese überzeugen durch Geschmack, Größe und die Möglichkeiten der Personalisierung. Durch die überzeugende Größe und Produktion in Handarbeit können nahezu alle Kundenwünsche erfüllt werden. Nicht nur, dass der Zettel im Glückskeks mit Grafik oder als Brief gestaltet werden kann, auch die Verpackung (in verschiedenen Varianten) kann bereits bei kleinen Stückzahlen individualisiert werden. Selbst die Rezeptur kann nach Kundenwunsch ergänzt werden, um eine besondere Note und ein einmaliges Erlebnis zu schaffen.

Kontaktdaten:

Keksgabel UG (haftungsbeschränkt)
Stephan Preiß – geschäftsführender Gesellschafter
Deininger Weg 48c
92318 Neumarkt i.d.OPf.
Telefon: +49 9181 511498
Telefax: +49 3212 7727368
E-Mail: info@keksgabel.de
Internet: www.keksgabel.de

Presseinformation:

Wir freuen uns über einen Hinweis oder ein Belegexemplar, wenn Sie einen Artikel über uns veröffentlichen. Gerne stehen wir Ihnen auch für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Wenn Sie die Glückskekse noch besser kennenlernen möchten, senden wir Ihnen (als Journalist, Redaktion oder Berichterstatter) auch gerne einen Muster-Glückskeks zu.