**PRESSEMITTEILUNG**

Datum: 16. Oktober 2019

**Informationen zum verantwortlichen Unternehmen:**

Langmeier Software GmbH

Churerstrasse 47
8808 Pfäffikon SZ, Schweiz

Ansprechpartner für die Presse:

Urs Langmeier:

Tel.: 0041435000606

E-Mail: urs.langmeier@langmeier-software.com

Internet: <http://www.abusiness.one>

Dies ist eine Pressemitteilung mit aktuellen Informationen nur für Journalisten. Dieser Text ist für branchenfremde Empfänger nicht vorgesehen.

**Gern stehen wir Ihnen auch für ein Interview zur Verfügung, oder versorgen sie mit weiterführenden Informationen. Journalisten können wir auch Testzugänge unserer Software zur Verfügung stellen - eine Anfrage per E-Mail reicht aus.**

Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns über Veröffentlichungen auf dem Laufenden halten. Bei Online-Texten reicht uns ein Link, ansonsten freuen wir uns über ein Belegexemplar, einen Scan, ein PDF oder über einen Sendungsmitschnitt.

Sie erhalten diese Pressemitteilung, weil Sie Journalist sind und als solcher in unserem Presseverteiler verzeichnet sind.

In Vorteilen denken und leichter verkaufen

Die meisten erfolgreichen Unternehmen kommunizieren immer mit Vorteilen. Vorteile zeigen den ganz konkreten Nutzen auf, den Ihre Zielgruppe hat, wenn sie Ihr Angebot nutzt. Viele Vertreter von KMUs können ihre Vorteile, ihr Nutzen und ihre Alleinstellungsmerkmale nur schlecht auf den Punkt bringen. Schlimmer noch, häufig verwechseln sie Vorteile mit Eigenschaften, Dienstleistungen oder Kompetenzen. Mit dieser Herangehensweise vergeben sie sich viel Potential im Vertrieb und stellen sich unnötigerweise als austauschbar dar. Besser ist es, in jeglicher Kunden-Kommunikation immer das herauszustellen, was die potentiellen Kunden am meisten interessiert: nämlich welchen Nutzen Sie ihnen erbringen. Wenn Sie heute lernen, immer in Vorteilen zu denken, dann können Sie leichter das Interesse Ihrer Zielkunden wecken, und es wird Ihnen dann auch leichter fallen, Verkaufsabschlüsse zu erzielen.

## In folgenden sieben Schritten gelangen Sie zu den wirklichen Vorteilen Ihres Unternehmens

Nehmen Sie sich für den folgenden Workshop etwa 30 ­bis 40 Minuten Zeit. Suchen Sie sich einen ruhigen Ort, wo Sie ungestört arbeiten können. Sie können diesen Workshop auch in der Gruppe im Unternehmen durchführen.

1. **Nehmen Sie als erstes gedanklich die Position Ihres Wunschkunden ein und listen Sie auf, was Sie diesem Wunschkunden anbieten.**

Hier sind Eigenschaften erlaubt, insbesondere auch die Kompetenzen Ihres Unternehmens, das Dienstleistungsangebot sowie Funktionen der angebotenen Produkte.

1. **Überlegen Sie sich, welche Vorteile sich aus den notierten Produkteigenschaften, Kompetenzen und Dienstleistungen ergeben.**Wenn Ihre Vorteile nun Steigerungs-Wörter enthalten wie beispielsweise «steigern», «erhöhen», «mehr», «näher» ,«leichter», «rascher», dann haben Sie es richtig gemacht. Seien Sie vorsichtig mit ausgelutschten Begriffen die Sie vermeintlich schon hundertfach selber von Mitbewerbern gehört haben. In diesem Fall optimieren Sie Ihren Vorteil, indem Sie ihn etwas anders formulieren.
2. **Zeichnen Sie auf einem Blatt Papier eine vertikale und eine horizontale Ebene eines Diagramms**.Die vertikale Ebene beschriften Sie mit «Wichtigkeit für meine Kunden». Die horizontale Ebene beschriften Sie mit «Meine Kompetenz». Siehe Darstellung 1.
3. **Überlegen Sie sich für jeden Vorteil, wie wichtig dieser für Ihren Wunschkunden vermutlich wäre.**

Bewerten Sie jeden Vorteil auf einer Skala von eins bis zehn, wobei zehn «sehr wichtig», und eins «völlig unwichtig» bedeutet.

1. **Beurteilen Sie nun, wie gut Ihr Unternehmen die einzelnen Vorteile erfüllt**Ihre Kompetenz also. Notieren Sie dies als Zahl zwischen eins und zehn, wobei zehn bedeutet, dass Sie diesen Vorteil «vollständig erfüllen» und eins, dass Sie diesen Vorteil «gar nicht erfüllen».
2. **Übertragen Sie die ermittelten Werte in das Diagramm.**
3. **Voilà! Oben rechts im Diagramm versammeln sich nun Ihre USP’s**.Nennen Sie diese USP’s wo immer möglich in Ihrer Kommunikation. Prägen Sie sich diese Vorteile ein und überprüfen Sie in täglichen Gesprächen, wie gut Ihre Ziel-Kunden tagsächlich auf diese Vorteile reagieren. Wenn Sie es richtig gemacht haben, dann wecken Sie mit diesen Vorteilen viel leichter das Interesse Ihrer Ziel-Kunden.

*(ca. 3.300 Zeichen, zum kostenlosen Abdruck freigegeben*)

**Wichtige Links:**

**Homepage:** <http://www.abusiness.one>

**Unternehmen:** <http://www.langmeier-software.com>

**Informationen zu Langmeier Software GmbH:**

Urs Langmeier gründete das Unternehmen «Langmeier Software GmbH» im Oktober 2008. Langmeier Software sorgt mit seinen Backup-Software-Lösungen für Datensicherheit in Unternehmen. Mit «aBusiness CRM» steigert das Unternehmen in Schweizer KMU’s die Vertriebskapazität, erhöht die Qualität der Kundenbeziehungen und sorgt dafür, dass in den Unternehmen Koordinationsaufwände und Zeitfresser reduziert werden.

**Kontakt für die Presse:**

Langmeier Software GmbH
Urs Langmeier

Churerstrasse 47

8808 Pfäffikon SZ

urs.langmeier@langmeier-software.com

Telefon: +41 43 500 06 06