

WENN IHR VERTRIEB ÜBER PRODUKTE SPRICHT, ENTSCHEIDET DER PREIS.



Die Herausforderung

Viele Unternehmen kommunizieren über Produktmerkmale: Qualität, Innovation, Zuverlässigkeit. Korrekt – aber austauschbar. Kein Wettbewerber behauptet das Gegenteil. Die Folge: Gespräche, die über den Preis gehen.

- ?** Warum entscheiden Ihre Kunden am Ende doch über den Preis?
- ?** Was unterscheidet Ihr Produkt für den Kunden wirklich vom Wettbewerb?
- ?** Warum wirkt Ihre Vertriebsargumentation nicht so, wie sie sollte?

Die Lösung

Absatz und Umsatz werden steuerbar, wenn der Kundennutzen klar herausgearbeitet und konsequent in den Vertrieb übersetzt wird.

- !** Produkte werden als wertstiftend wahrgenommen.
- !** Preisverhandlungen verlieren an Gewicht.
- !** Stabile, langfristige Kundenbeziehungen entstehen.

ERFOLG DURCH ERFAHRUNG

CONLAB Management Consultants

Königsallee 61 | D - 40215 Düsseldorf | www.conlab.de

DER CONLAB-ANSATZ

Drei Ebenen –
ein entscheidender Unterschied

PRODUKTMERKMAL

Was ist es?

Hochwertige Rohstoffe, stabile Qualität

PRODUKTMEHRWERT

Was macht es besser?

Stabile Prozesse, höhere Zuverlässigkeit

KUNDENNUTZEN

Was ändert sich beim Kunden?

Weniger Stillstand, höhere Ausbeute

Mehrwert ist das, was im Produkt steckt.
Nutzen ist das, was beim Kunden ankommt.

AUS DER PRAXIS

Industrieunternehmen, technisch komplexes Vorprodukt

Bei hohen Außentemperaturen drohte Produktionsausfall. Der Vertrieb sprach über Produkt-Merkmale. Als sichtbar wurde, was den Kunden tatsächlich bewegt – die Stabilisierung eines kritischen Prozesses – drehte sich das Gespräch grundlegend.

+20 % höhere Produktionskapazität
– der Preis trat in den Hintergrund.

IHR NUTZEN

Höhere Preise

Stabilere Verhandlungen, weniger Rabattdruck

Mehr Abschlüsse

Gespräche, die nicht über den Preis entscheiden

Konsistente Kommunikation

Jeder Vertriebler, jede Region, jede Tagesform

 **Kontaktieren Sie uns!**

info@conlab.de