

Videoberatung – garantiert Corona frei und CO²-reduziert (1/6).

Aufgrund der umfangreichen Berichterstattung in den letzten Wochen sind viele Kunden deutlich verunsichert, ob eine Beratung in der Filiale und der damit verbundene Kontakt zum Berater wirklich notwendig ist.

Dabei ist es völlig unerheblich, ob diese Angst – vor allem bei den derzeit geltenden Hygienevorschriften - wirklich gerechtfertigt ist oder ob der Kunde einfach „nur“ ein ungutes Gefühl hat. Denn dieses Gefühl – ob objektiv berechtigt oder nicht - wird sein Denken und Handeln bestimmen.

Deswegen ist es unbedingt notwendig, sich mit dieser Herausforderung jetzt zu beschäftigen und nach geeigneten Lösungen zu suchen, um diese Kunden (wieder) zu erreichen.

Wenn Sie jetzt richtig handeln und sich auf die Aufnahme einer Videoberatung einstellen und vorbereiten, gehen Sie als Gewinner aus der Corona-Krise hervor!

Mit einer Video-Beratung haben Sie große Chancen,

1. mehr Geschäfte zu machen,
2. die Kundenbindung zu verbessern,
3. durch eine effiziente Gesprächsführung Zeit zu gewinnen

und sich durch die ideale Kombination von Filial- und Video-Beratung von Ihren Wettbewerbern abzuheben und Marktanteile zu sichern und auszubauen.

Sich nicht frühzeitig auf die Bedürfnisse „Bequemlichkeit“ und „Sicherheit“ einzustellen, erhöht die Risiken, dass

- wegen zu weniger Kundenkontakte die Erlöse in der Anlage- und Vorsorgeberatung sinken,
- „hybride“ Kunden abwandern,
- bei einer erneuten Pandemie die Beratung (wieder) nur unzureichend sichergestellt wird.



Nutzen Sie jetzt die Gunst der Stunde und beginnen Sie unbedingt, sich mit diesem Thema zu beschäftigen. Die Zeit ist mehr als reif. Viele ihrer Kunden haben durch ihre Arbeit im Homeoffice die Videokonferenzen und deren Vorteile erlebt. Und selbst die Großeltern haben ihre Zurückhaltung aufgegeben und nutzen die digitalen Möglichkeiten mehr als je zuvor – viele von ihnen „skypen“ heute, um mit ihren Enkelkindern zu kommunizieren. Das ist eine Entwicklung, die vor drei Monaten niemand voraussehen konnte.

Googeln Sie und informieren Sie sich, schaffen Sie jetzt die Voraussetzungen für den digitalen Kontakt zu Ihren Kunden.

Mit den Tipps in dieser Serie erhalten Sie in den nächsten Ausgaben Antworten auf folgende Fragen:

- Wie machen Sie mit einer Videoberatung mehr Geschäft?
- Wie bringen Sie die Beratungsqualität und die verkäuferischen Potenziale Ihrer Kundenberater in die Videoberatung?
- Wie nutzen Sie die Kompetenzen, die Sie jetzt entwickeln, um nachhaltig mehr Geschäft zu machen und Marktanteile zu gewinnen bzw. zu sichern?

Gastautor für diese Tipps-Serie ist Ralf Meyer. Als Verkaufstrainer unterstützt er Banken und Sparkassen, Anlage- und Vorsorgeberater erfolgreicher zu machen (www.bankverkaufstrainer.de)



Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Krisenzeiten sind Unternehmerzeiten. In diesen Zeiten trennt sich die Spreu vom Weizen. Gefordert sind Kreativität, Mut für Neues und Umsetzungskraft. Wer die Bereitschaft mitbringt, gerade im Vertrieb andere Wege als die Konkurrenz zu gehen, wird auch langfristig zu den Gewinnern gehören.