



## Zusatzverkäufe bringen satten Gewinn

Zusatzverkäufe beginnen schon lange bevor der mögliche Kunde mit dem Verkäufer in Kontakt kommt. Er beginnt im Kopf des Verkäufers. Verkäufer müssen etwas Zusätzliches verkaufen wollen. Der Wille und die Möglichkeiten sind entscheidend. Möglichkeiten gibt es viele.

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Ein frisch gebackener Kunde eines brandneuen Skihelms könnte auch ein potenzieller Kunde für eine neue Skibrille sein.

Die Praxis zeigt, dass diese Kunden viel zu oft nur einen Skihelm mit nach Hause tragen. Die Skibrille wurde ihnen nicht angeboten. Dabei war der Kunde gerade in „Kauflaune“ und hätte evtl. auch noch eine neue Brille dazu genommen.

Später, zuhause angekommen, ärgert er sich dann darüber, dass die alte Brille nicht richtig zu seinem neuen Helm passt. Und zerkratzt ist sie ohnehin seit zwei Jahren.

Der Kunde ärgert sich zu Recht. Er ärgert sich über den Verkäufer, denn der hätte es in der Hand gehabt den Verkauf vollständig zu machen.

In dieser miesen Laune könnte er nun ein anderes Geschäft gehen und sich seine Brille dort kaufen. Oder er bestellt Sie einfach im guten Internet-Shop. Dort bekommt er beim Kauf eines Skihelms eine Kaufempfehlung für eine Brille und vieles mehr. Automatisch. Immer.

So können Sie einen Zusatzverkauf selbst aktiv einleiten (*nur Mut!*):

**„Zu diesem wunderschönen Helm passt jetzt noch eine wirklich pfiffige Skibrille!** (Dieser Satz muss mit voller Überzeugung gesagt werden) **Schauen Sie mal ich zeige Ihnen etwas Tolles!** (Und schon steuert der Verkäufer auf das Verkaufsdisplay mit den Brillen zu. Sekunden später überreicht er eine wirklich pfiffige Brille mit dem Satz:

**„Wie gefällt Ihnen dieses Modell?“** (einen Augenblick später sagen Sie) **„Das ist die neuste Kollektion von ... - setzen Sie die Brille doch mal auf!“** (ohne Zögern kommt nun) **„Hier habe ich einen Spiegel!“** (während sich der Gesprächspartner betrachtet, sagen Sie) **„Diese Brille hat den vollen UV-Schutz und eine ausgeklügelte Belüftung, welche das Beschlagen der Brille verhindert.** (Jetzt testet der Verkäufer sofort die Kaufbereitschaft) **Wie gefällt Ihnen diese Brille?“**

### Tipp:

**Beschäftigen Sie sich intensiv mit den Produkten die Sie zusätzlich anbieten können. Planen Sie. Entwickeln Sie Mut und einen Automatismus! Machen Sie den Verkauf rund. Üben Sie das Verkaufsgespräch! Sie müssen Zusatzverkäufe machen um zufriedene Kunden zu erzeugen. Sonst kaufen diese bei Ihren Mitbewerbern.**

Thomas E. Pelzl  
Verkaufstraining

eMail: [thomas@pelzl.biz](mailto:thomas@pelzl.biz)  
Internet: [www.pelzl.biz](http://www.pelzl.biz)

Tel.: 0049 (0)751 – 55 787 88  
Fax: 0049 (0)751 – 55 784 35