



Ich weiß gerade noch nicht, ob sich alle 4 Stufen von Verkaufsprozessen für mein Unternehmen wirklich umsetzen lassen. Kann ich auch eine oder mehrere Stufen weglassen?

---

Ja, das ist natürlich möglich. Die 4 Stufen bilden den idealtypischen Verlauf eines Verkaufsprozesses ab. Oft entwickeln sich die verschiedenen Stufen auch erst im Laufe der unternehmerischen Planungen.

Du solltest dir allerdings bewusst machen, dass es gerade bei der Generierung von Neukunden ein Fehler sein kann, ihnen direkt dein (normalerweise) mitelpreisiges Kernprodukt verkaufen zu wollen. Zunächst einmal Bindung und Vertrauen durch ein kostenloses Angebot aufzubauen, ist meistens der bessere Weg.

Wenn du also momentan noch nicht alle 4 Stufen abbilden kannst, solltest du zumindest versuchen, Stufe 1 (Eröffnung) und Stufe 2 (Erkennung) umzusetzen. Dies ist auch ein Weg, der für die meisten Unternehmen relativ problemlos machbar ist, egal ob du physische oder digitale Produkte anbietest und unabhängig davon, in welchem Markt du aktiv bist.

1. Überlege, was du deinen Interessenten kostenlos anbieten kannst, um sie in deinen Verkaufsprozess zu ziehen.
2. Berücksichtige bei deinen Überlegungen, dass es etwas sein sollte, das deiner Zielgruppe einen speziellen Wert bietet, für dich relativ unaufwendig in der Erstellung hinsichtlich Zeit und Kosten ist und gleichzeitig einen thematisch passenden Übergang zu deinem Hauptprodukt schafft.



3. Sobald die ersten beiden Stufen stehen, kannst du dir Gedanken um weitere Stufen machen. Lasse dich dabei auch gerne von Kundenwünschen oder Feedback inspirieren. Oft musst du dir nämlich gar nicht selber überlegen, wie dein Verkaufsprozess strukturiert sein soll, sondern deine Zielgruppe gibt es vor. Deshalb solltest du auch am Anfang nicht krampfhaft versuchen, irgendetwas um jeden Preis umsetzen zu wollen. Wenn dein Verkaufsprozess sich erst entwickeln soll, dann gib ihm diese Zeit.

