

# Kunden gewinnen – danach suchen

Unser Angebot muss bekannt werden. Dafür braucht es einerseits, die Reisenden, welche sich coachen lassen wollen und andererseits die Coaches. Dazu haben wir uns Gedanken überlegt und wollen diese gerne diskutieren.

Gemeinsam können wir viel erreichen, Reisende, die emotional enorm profitieren und Reisespezialisten, welche mit Ihrer Dienstleistung gutes Geld verdienen.

Beides ist möglich, beides sind Dinge, die wir als realistisch einschätzen. Daher haben wir uns folgenden weitergehende Überlegung:

Positionierung – wir müssen unsere Kernkompetenz ermitteln und möglichst viel von den Reisenden lernen. Das Angebot verbessern.

Wie richtig im Markt positionieren?

Kunden mit der richtigen Strategie erreichen, unsere Überlegungen widmen wir vor allem den Internetmarketing.

Wie wir den Kunden arbeiten?

Eine Abgrenzung zur sogenannten Bedürfnisabklärung ist zu berücksichtigen. Mit dem Coaching gehen wir weiter, wir lernen gemeinsam, was die wirklichen Bedürfnisse sind. Damit bringen wir den Kunden mehr als nur seine Reisewünsche abzufragen.