

EXPERTENTIPP

Mach es anders als die anderen oder lass es!

„Wie man Regeln bricht – und damit Erfolg hat“. Ein Artikel mit diesem Titel ist vor kurzem im Handelsblatt erschienen. Darin werden Beispiele aus dem Buch „Anders und nicht artig“ von meinem geschätzten Kollegen Cay von Fournier und Silvia Damme vorgestellt. Fazit von Buch und Handelsblatt-Artikel: Erfolgreich sein heißt, anders sein als die anderen.

Dieser Input spornt auch bei Ihrer persönlichen Zielagenda für 2012 an. Die erfolgreiche Umsetzung von Zielen im Verkauf besteht so gesehen aus einem „Dreiklang“:

1. Festlegung des Ziels
2. Was bin ich wirklich gewillt, für dieses Ziel zu tun?
3. Was kann ich bei der Umsetzung des Ziels anders machen als die anderen, um meinen Kunden echte Mehrwerte und Innovation zu bieten?

Es besteht eine Kausalität zwischen Zielfestlegung und der Art und Weise der Umsetzung. In Summe bedeutet dieser „Dreiklang“ auch, dass Sie sich viel intensiver mit Ihren persönlichen Zielen auseinandersetzen müssen.

Etwas anders zu machen als die anderen heißt nicht, gänzlich neue Wege zu gehen. Es kann auch heißen, sich nur in bestimmter Hinsicht von der Masse zu unterscheiden. Hier ein paar Beispiele:

- Die Selbstbedienungskette Vapiano hat Pizza und Nudeln nicht neu erfunden. Wohl aber die Art und Weise, wie und in welchem Ambiente die Gäste in den Lokalen an ihre Speisen kommen. Der Vapiano-Erfinder Mark Korzelius hat im Jahr 2011 eine zweite Idee am Deutschen Markt etabliert, La Barraca. Auch hier geht er neue Wege und schafft emotionale Mehrwerte für seine Gäste.
- Das schwedische Textilunternehmen H&M punktet mit einem Geschäftsmodell, das es so in der Modewelt noch nicht gegeben hat. Das Unternehmen bietet modische Exklusivität durch unternehmensinterne Produktionsbüros und fest angestellte Designer. Die Produkte können zu extrem niedrigen Preisen angeboten werden, da die Herstellung überwiegend in Niedriglohnländern ausgelagert ist.

Martin Limbeck[®]

Der Hardselling-Experte
Alte Gasse 4 a

D-61462 Königstein im Taunus

Fon +49 6174 2016190

Fax +49 6174 20161999

Hotline 0800-LIMBECK / 0800-5462325

www.martinlimbeck.de
ml@martinlimbeck.de

- Das Konzept von mymuesli.de pfeift auf die Regeln der kostenoptimierten Herstellungsprozesse und kann seinen Kunden genau dadurch etwas bieten: Individualität. Bei mymuesli.de können sich die Kunden Ihre persönliche Müslimischung im Internet bestellen.

Nehmen Sie sich diese Beispiele als Leitfaden: Beginnen Sie das Jahr 2012 anders. Sie können nicht alles machen, was die Konkurrenz macht und wahrscheinlich können Sie auch nicht in allem der Beste sein. Die Hauptsache ist, dass Sie und Ihre Arbeit anders und damit wiedererkennbar sind.