Herzlichen Dank 8
Herzlichen Glückwunsch 9
Schnellstart 12

Erstes Geheimnis

Gegen jede Regel – anders gedacht, besser gemacht 15
1.1 Die Sinn-Suche – so werden aus Stolpersteinen Erfolgsbausteine 18
1.2 Via negativa – wer aufsteigen will, muss Ballast abwerfen 21
1.3 Die Positionierung – mit Einzigartigkeit ein klares Zeichen setzen 24

Zweites Geheimnis

Lösungen zweiter Ordnung – mutige Alternativen, Mega-Erfolge 31
2.1 Die dritte Alternative – clevere Konzepte durch veränderte Sichtweisen 32
2.2 Die Kontrastmethode – kluge Tricks, die Kosten relativieren 37
2.3 Die goldene Mitte – das Sicherheitsdenken des Kunden nutzen 38
2.4 Der Signalpreis – Beachtung schafft Verstärkung 41

Drittes Geheimnis

So reden Umsatzverdoppler – weil Sprache unser Denken und Handeln bestimmt 43
3.1 Die negative Vermutung – Sog statt Druck – die raffinierte Art der Kommunikation 45
3.2 Die Irritationsfrage – den Abschluss initiieren durch positives Irritieren 47
3.3 Die Betonungsfalle – gesagt ist nicht gleich gesagt 48
3.4 Der Angriff nach vorne – „Bremsmanöver" für schnelle Abschlüsse 49
3.5 Die Schallplatte mit Sprung – cooler Trick für echte Hardliner 51
3.6 Die Verpositivierung – was Pilze damit zu tun haben 52
3.7 Das Sandwich-Rezept – Preise für Leistungen geschickt verpacken 57
3.8 Der Tiefklotzen-Trick – Sympathie-Werbung durch Humblebragging 58
3.9 Die richtige Wortwahl – wie Sprache das Ergebnis verändert 61

Bibliografische Informationen
http://d-nb.info/1116003457

digitalisiert durch DEUTSCHE NATIONAL BIBLIOTHEK

Viertes Geheimnis

Die Tricks der Umsatzstärksten – was wir von den Marktführern lernen können 63
4.1 Der Eisverkäufer – kleiner Satz, riesengroße Wirkung 64
4.2 Der Prozente-Dreh – ein einfacher Abschluss-Booster 68
4.3 Das Bandel – so geht Cross-Selling heute 69
4.4 Der Nutzen – die Betonung liegt auf der Ersparnis 71
4.5 Das Problem daneben – die Steigerung von „Nutzen stiften“ 72
4.6 Die Inszenierung – überlegte Show-Einlagen, die den Absatz fördern 77
4.7 Der Überraschungseffekt – etwas etwas anders machen für erfolgreiche Aha-Effekte 78
4.8 Die Beziehungsebene – gute Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht 81
4.9 Die Wegzieh-Falle – mit Geschick den „Will haben“- Reflex auslösen 82
4.10 Die Aspirin-Taktik – „Kopfschmerzen“ bereiten, um den Kauf zu provozieren 84

Fünftes Geheimnis

Trojanisches Marketing – das beste Pferd im Stall 87
5.1 Der Rockefeller-Streich – Öllampen verschenken, um Öl zu verkaufen 89
5.2 Der Kundenmagnet – machen Sie alles, außer gewöhnlich 91
5.3 Das Ungewohnte – rollendes Büro & mehr für optimale Kundennähe 92
5.4 Der besondere Köder – „Versteckspiele“ als Kunden(ver)lockmittel 95
5.5 Die List – Undercover-Strategien, die den Verkauf ankurbeln 96
5.6 Das Event – work hard, play hard 99
5.7 Das Lockangebot – Low-Budget-Start mit Gewinn(er)garantie 103
5.8 Der Zusatznutzen – „Mehr fürs Geld“ geht immer 105
5.9 Die Kundenwette – ein Ansporn, der nicht nur Spaß bringt 106

Meine Überlegungen zur Umsatzverdopplung 108

Sechstes Geheimnis

Manipulieren Sie, aber richtig! – Und was ein blaues Spiegelei damit zu tun hat 113

6.1 Der Fliegentrick – ein „Nudge" als Richtungsweiser 114

6.2 Der Federflaum-Reinleger – sein Job: kleine Täuschungsmanöver 117

6.3 Der Sound-Designer – der Ton macht die Musik, der Sound den Umsatz 118

6.4 Das blaue Spiegelei – so schnell lassen wir uns den Appetit verderben 121

6.5 Der rote Teller – ein Knaller mit viel positivem Potenzial 122

6.6 Das Kinderfoto – auch Diebe haben ein Herz 125

6.7 Das Gepäckband – aus Erfahrung wird man klug 126

Siebtes Geheimnis

Über Zeugen überzeugen – das wirksame Spiel über Bande 129

7.1 Die Testimonials – erfolgreiche Botschafter mit Star-Appeal 130

7.2 Das Neighboring – auch Authentizität zählt – und zahlt sich aus 133

7.3 Die Homeshopping-Partys – Tupperware war nur der Anfang 134

7.4 Die Referenz-Strategie – zufriedene Kunden, die Neukunden werben 137

7.5 Das eigene Buch – die bessere Visitenkarte (mit Wow-Effekt) 138

Achtes Geheimnis

So funktioniert Empfehlungsmarketing heute – die wirksamste Form der Kundengewinnung 141

8.1 Die Sauberkeitsgarantie – ein Maler, von dem jeder spricht 145

8.2 Die Rollator-Teststrecke – eine geniale Idee, die die Runde macht 146

8.3 Die Flugzeugsitze – aus der Praxis für die Praxis 149

8.4 Das Steakmesser – ein scharfes Privileg für Stammgäste 150

8.5 Der Expertenstatus – nur Topprofis kommen bei Kunden gut an 154

8.6 Der Kult-Faktor – das gewisse Extra, das den besten Experten noch krönt 157

8.7 Der Katapult-Start – wer hochspringen will, muss zuerst in die Knie gehen 158

8.8 Der Taxi-Turbo – eine kultige Erfolgsstory aus Mumbai 161

8.9 Der 5-Euro-Schein – nicht weitererzählen so gut wie unmöglich! 162

Neuntes Geheimnis

Das Beste zum Schluss – oder: Was Umsatzverdoppler wirklich wissen sollten 165
9.1 Der Flow-Kanal – was das wohlige Rauschgefühl mit Erfolg zu tun hat 166
9.2 Das EKS-Prinzip – kleine Schwachstellen, schwerwiegende Wirkung 171
9.3 Die Telemetrie – Zahlen, die viel Wichtiges erzählen 172
9.4 Der Kölner Dom – die einen klopfen Steine, die anderen designen ihre Zukunft 175
9.5 Der Selbstvertrag – ein verpflichtender Pakt auf dem Weg zum Ziel 177
9.6 Der Viagra-Clou – mutig umdenken, wenn es nicht wie gewünscht läuft 178

Der Vortrag 183
Die Beratung 184
Das Hörbuch-Seminar 187
Powered by 188
Quellenverzeichnis 190