

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der



„Der stationäre Handel muss sich neu aufstellen“ Erfolgs-Buchautor Andreas Buhr veröffentlicht Strategien für den Vertrieb von morgen

Köln, 26.10.2011 – Drei Viertel aller Kunden haben schon einmal einen Einkauf im Ladenlokal abgebrochen, weil sie erst online prüfen wollten, ob sie das Produkt woanders günstiger bekommen. Das haben KPMG und ECC Handel in ihrer aktuellen Studie „Preisportale, Couponing, soziale Netzwerke – der Einfluss aktueller Online-Trends auf das Kaufverhalten“ ermittelt. Die Untersuchung zeigt: Die Social Economy hat das Kunden- und Kaufverhalten verändert. Kunden heute informieren sich im Internet, bevor sie zuschlagen - oder sie prüfen die Ware im Geschäft und ordern dann billiger online. "Der stationäre Handel aber betreibt keine Produkt-Showrooms sondern muss abverkaufen, und daher muss er neue Wege gehen, um den Kunden 3.0 zu erreichen und zu binden", konstatiert der Experte für Führung im Vertrieb Andreas Buhr. In seinem neuen Buch gibt er Unternehmern und Vertriebsmitarbeitern strategische Leitlinien an die Hand, um den Kunde 3.0 zu „packen“.

Bezeichnender Titel des kürzlich bei Gabal erschienen Buches: „Vertrieb geht heute anders“.

Der Kunde 3.0 setzt neue Maßstäbe

„In den Unternehmen und Vertriebsabteilungen ist massives Umdenken und neues Handeln nötig“, macht Andreas Buhr klar. Denn der Kunde 3.0, der sich aus der Social Economy und Entwicklungen wie Facebook, Google+ und Smartphone entwickelt hat, setzt völlig neue Maßstäbe. Er ist nicht nur informierter als Kunden früher, er legt auch viel Wert auf Individualität. Der Kunde 3.0 will Produkte mitgestalten und wünscht zudem, seine Wertewelt in den von ihm gekauften Produkten und Leistungen wiederzufinden. So spielen für ihn auch das Image des Unternehmens, bei dem er kauft, eine große Rolle. „Es gilt, Kunden zu Fans zu machen. Daher muss 24/7 (24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche) auf allen Kanälen kommuniziert und die Social Media in die Vertriebsstrategien integriert werden“, meint Buhr. Vor allem aber werden alte Werte neu herausgefordert: Mehr denn je kommt es darauf an, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, ihnen als Mensch zu begegnen.



Vertrieb geht heute anders
240 Seiten, Gabal, 2011
ISBN 978-3-86936-230-4
29,90 Euro

Rezensionsexemplare können bei text-ur (Kontakt s.u.) angefordert werden.

Direkt unter die Top-100-Bücher bei Amazon

Buhrs Ausblick in die Zukunft des Vertriebs, seine Thesen und Praxistipps basieren auf eigenen praktischen Erfahrungen und sind wissenschaftlich fundiert: Neben neuesten Erkenntnissen des Neuromarketings fließen Ergebnisse einer Studie, die er gemeinsam mit dem Lehrstuhl Marketing und E-Commerce der ESB Business School Reutlingen durchgeführt hat, in seine Ausführungen ein. Bereits an seinem ersten Verkaufstag bei Amazon Ende September 2011 schnellte „Vertrieb geht heute anders“ unter die 55 am meisten verkauften Bücher. In den Rubriken „Betriebswirtschaft“ sowie „Marketing & Verkauf“ erreichte das Buch jeweils den ersten Platz.

Erste Leserstimmen zum Buch:

- „(...) Jeder, der auch morgen noch im Vertrieb vorne mit dabei sein will, sollte dieses Buch zu seiner Pflichtlektüre machen!“ Prof. Dr. Jörg Knoblauch, Unternehmer und Mittelstands-Experte
- „(...) Vertrieb muss die alten Tugenden bewahren und gleichzeitig die ungeheuren Möglichkeiten der neuen Technologien in den Verkaufs- und Interaktionsprozess mit dem Kunden integrieren. Andreas Buhrs Buch führt eindrucksvoll Lösungsmodelle und Beispiele auf.“ Prof. Dr. Dr. h.c. Hermann Simon, Chairman, Simon-Kucher & Partners
- „Andreas Buhr hat ein ebenso anregendes wie nützliches Buch über die wichtigsten Verkaufstrends geschrieben und darüber, warum die Kundenansprache im Social Web persönlicher werden muss.“ Jochen Mai, Autor und Chefredakteur Karrieribibel.de

Über Andreas Buhr:

Andreas Buhr ist einer der bekanntesten Speaker im Bereich Führung und Vertrieb. Er ist Vollblutunternehmer und erfolgreicher Trainer, Buchautor, Referent und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb. Ausgezeichnet als Certified Speaking Professional (CSP), Trainer des Jahres 2009 und Top-Referent 2008, ist Andreas Buhr Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf, und Mitglied des Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater sowie der GSA German Speaker Association. Zudem ist Buhr Dozent für Leadership und Vertrieb an der European School of Business (ESB), Reutlingen, sowie an der ZfU International Business School, Schweiz.

www.andreas-buhr.com

Weitere Informationen:

go! Akademie für Führung und Vertrieb AG . Grafenberger Allee 115 – 117 . 40237 Düsseldorf
info@go-akademie.com, www.go-akademie.com

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke - Schanzenstraße 23 . 51063 Köln
Tel: 0221 - 95 64 90 570, redaktion@text-ur.de, www.text-ur.de

Druckfähiges, rechtfreies Bildmaterial steht für Sie zum Download bereit unter

<http://www.text-ur.de/presse-center/download.htm>