

"Müssen Sie so viel reisen?"

Liebe Leserin, lieber Leser,

Einer meiner Klienten wurde neulich in seiner Firma gefragt "Ach ja, bezüglich Ihrer kostspieligen Reisen zu externen Experten - müssen Sie denn so viel rumreisen - und was ist der Return on Investment?"

Offenkundig verstand der Fragende weder, wie man Multiplikatoren überzeugt noch wie man wichtige Kunden im Markt gewinnt.

Natürlich wäre es kostensparender, im Büro zu bleiben und vom Schreibtisch aus Emails zu schreiben und Telefonate zu führen.

Dann allerdings wird der Erfolg im hochwertigen Pharma- oder Medizinprodukte-Bereich limitiert sein: Den Erfolg wird man sich "sparen".

Der englische Satz formuliert dies erhellend:
"Money follows, it does not lead."

Bei Meinungsbildnern und wichtigen Kunden ist das persönliche Gespräch unersetzbar - diese wollen mit einem Menschen aus dem Unternehmen die Dinge persönlich besprechen.

Konkret zur eingangs erwähnten Frage:

Der präzise Return on Investment eines solchen "Face-to-Face-Meetings" und der menschlichen Beziehung lässt sich natürlich nicht in finanziellen Kennzahlen ausdrücken.

Wenn aber jemand glaubt, hier sparen zu können, werden eben die Mitbewerber den besseren Draht zu Meinungsbildnern, Verordnern und Käufern haben.

Falls Sie sich einem solchen Ansinnen gegenüber sehen: Kämpfen Sie gemeinsam mit Ihrem Chef dafür, dass Sie weiterhin in persönlichen Gesprächen eine vertrauensvolle Kooperation mit Ihren guten Kunden pflegen: Es wird sich für Ihre Firma auszahlen.

Viel Erfolg bei Ihren Kundengesprächen wünscht

Ihr Günter Umbach

Seminar-Tipps

Medical Advisor Workshop www.medicaladvisorworkshop.de

Erfolgreich im Pharma-Marketing: www.professionelles-produktmanagement.de

Newsletter-Archiv: <http://www.umbachpartner.com/cms/de/rat-ideen-tips/newsletter-archiv.html>

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: www.tipps-trends.com