

## **Kapitel 1**

### **1.**

Sagen Sie Ihren Kunden, welche Art von Support sie bekommen, nachdem Sie gekauft haben. Das könnte kostenlose Beratung sein, technischer Support, Gratis-Service usw.

Das kann manche Frage im Zusammenhang mit einem potenziellen Kauf rechtzeitig klären. Denn manche Leute wollen keine Produkte kaufen, ohne zu wissen, ob jemand da ist um zu helfen, wenn sie Probleme haben.

### **2.**

Fragen Sie am Ende Ihres Verkaufstextes, warum sich der Interessent entschieden hat, nicht zu kaufen. Das gibt Ihnen Hinweise, bessere Verkaufsbriefe zu schreiben. Bauen Sie ein Kontaktformular oder einen E-Mail-Link ein, damit unkompliziert geantwortet werden kann.

Auf diese Weise können Sie herausfinden, was die Leute nicht gemocht haben; das kann Ihre Garantie sein oder die Grafiken oder sonst irgendwas.

### **3.**

Denken Sie über Wege nach, Ihre Site oder Geschäft in die Schlagzeilen zu bringen. Sie könnten Sponsor für einen guten Zweck werden, einen Weltrekord brechen, einen Event veranstalten etc.

Schreiben Sie eine Pressemitteilung über das, was Sie auf die Beine gestellt haben, und senden Sie sie dann an Pressedienste, die Ihre Zielgruppe bedienen.