

young poets

THE GOOD WINE CO.

What P&G; Taught Me About Selling Wine

Die 5 Schritte des erfolgreichen Verkaufens — fuer jede Idee, jeden Pitch, jede Situation.

01

Das Problem

Nicht dein Problem — das Problem des anderen. Das ist der Schritt, bei dem die meisten scheitern. Du redest ueber deine Idee, aber der andere denkt nur an seinen Schmerz. Finde den zuerst.

"Das Gehirn liebt Luecken. Wenn es ein Problem erkennt, will es eine Loesung — es kann nicht anders." — Chip & Dan Heath, Made to Stick

"If you confuse, you lose. Start with the problem your customer is trying to solve." — Donald Miller, Building a StoryBrand

- Urlaub: "Wir buchen immer zu spaet und landen in irgendeinem Hotel, das keiner wollte."
- Young Poets: "Dein Weinregal spricht junge Leute nicht an — weil Wein fuer sie kompliziert und uncool wirkt."
- Social Media: "Die meisten Unternehmen posten taeglich — und niemanden interessiert es."

02

Die Idee

Ein Satz. Nicht drei. Nicht fuenf. Einer. So simpel, dass ein Kind es versteht. Wenn du mehr als einen Satz brauchst, ist die Idee noch nicht klar genug.

"If you can't say it simply, you don't understand it well enough." — Jonah Berger, Contagious

"Be remarkable. A purple cow in a field of brown cows gets noticed." — Seth Godin, Purple Cow

- Urlaub: "Drei Tage Lissabon im Januar — alles inklusive, kein Stress."
- Young Poets: "Wein von jungen Winzern, fuer junge Leute — ohne Kompliziertheitsgehebe."
- Social Media: "Ich mache aus deiner Marke eine, der Leute gerne zuhoeren."

young poets

THE GOOD WINE CO.

What P&G; Taught Me About Selling Wine

03

Die Vision

Jetzt malst du das Bild. Wie sieht es aus, wenn die Idee lebt? Lass den anderen fühlen, nicht nur verstehen. Details machen den Unterschied zwischen "klingt okay" und "ich will das."

"Concrete ideas are more memorable than abstract ones. Paint a picture so vivid they can almost touch it."
— Chip & Dan Heath, *Made to Stick*

"The most powerful person in the world is the storyteller." — Carmine Gallo, *Talk Like TED*

- Urlaub: "Stell dir vor: zweiter Abend, kleine Tapas-Bar in Alfama, Glas Wein in der Hand, kein Stress."
- Young Poets: "Ein Regal-Segment, das junge Leute zum ersten Mal wirklich anspricht. Flaschen, die Leute fotografieren und posten."
- Social Media: "Dein Kanal wächst jeden Monat — Kunden kommen auf dich zu, bevor ihr erstes Gespräch."

04

Der Benefit

Was hat der andere konkret davon? Nicht du — der andere. Übersetz deine Idee in seinen Gewinn. Mehr Umsatz, weniger Stress, mehr Freude — sag es direkt.

"People don't buy products. They buy better versions of themselves." — Jonah Berger, *Contagious*

"The customer is the hero of the story — not you, not your brand." — Donald Miller, *Building a StoryBrand*

"Give people the feeling of being special — and they will follow you anywhere." — Robert Cialdini, *Influence*

- Urlaub: "Du musst nichts organisieren. Ich kümmere mich um alles — du buchst nur frei."
- Young Poets: "Ihr gewinnt eine neue Käufergruppe zurück. Zusatzumsatz ohne dass ihr euer Sortiment anfasst."
- Social Media: "Du hörst auf ins Leere zu posten — und bekommst Anfragen von Leuten, die dich schon kennen."

What P&G; Taught Me About Selling Wine

05

Der Easy Next Step

Nie fragen "Ja oder Nein?" — immer die Entscheidung abnehmen und den naechsten Schritt so klein wie moeglich machen. Du willst kein grosses Commitment, du willst Bewegung.

"Lower the barrier. The easier you make it to act, the more people will." — Jonah Berger, Contagious

"The best salespeople don't close deals — they open relationships." — Daniel Pink, To Sell is Human

"Small commitments lead to big ones. Start with yes to something tiny." — Robert Cialdini, Influence

— Urlaub: "Ich schick dir heute Abend zwei Hotel-Optionen. Du pickst eine — fertig."

— Young Poets: "Wann passt dir besser — Dienstag oder Donnerstag fuer eine kurze Verkostung?"

— Social Media: "Lass uns eine Woche testen — drei Posts, kein Vertrag, kein Risiko."

Literatur

— Chip & Dan Heath — Made to Stick

— Donald Miller — Building a StoryBrand

— Carmine Gallo — Talk Like TED

— Daniel Pink — To Sell is Human

— Daniel Kahneman — Thinking, Fast and Slow

— Jonah Berger — Contagious

— Seth Godin — Purple Cow

— Robert Cialdini — Influence

— Malcolm Gladwell — The Tipping Point

— Dan Ariely — Predictably Irrational