

BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | www.frta.nl | E-mail: froelfsema@frta.nl

Crossen in de verkoop

De opening lijkt wel iets weg te hebben van motor of autosport. Crossen in de sales is een geduchte uitdrukking. En de cross tijd komt er weer aan, of beter gezegd die is al weer begonnen. Zo gauw de leuke dagen komen van vrij zijn, feest en herinnering, kunnen deze marketing termen weer hun intrede doen in je therapiepraktijk.

Crossen of cross selling zijn begrippen die je kunt hanteren in je marketing aanpak. Het is niets anders dan proberen de klanten een product en of dienst erbij te verkopen. Denk nu even aan je klanten. Er zijn vast een aantal klanten welke op wintersport gaan of in de periode met Pasen een zomertrip hebben geboekt.

Daar liggen nu de kansen van cross selling. Je kunt beginnen bij de eerste groep over een lekker fit en natuurlijk een goede innerlijke balans op wintersport te gaan. Maar ook de winterse klimaatomstandigheden geven een andere manier van denken en doen. Kortom tal van mogelijke uitbreidingen van behandelingen en eventueel een product die je zo kant-en-klaar kunt neerzetten voor je klant, en deze hoeft alleen maar JA te zeggen.

De andere categorie gaat richting de zon. Dus ook hier een andere verzorging van de innerlijke balans. Misschien zelfs een complete vakantie behandel set.

Het zijn deze aandachtspunten die je praktijkverkoop kunnen stimuleren en de aandachtswaarde van de klant verhogen. Je bent niet langer de therapeut, maar de levenscoach die aan alles denkt. En dat zullen je klanten waarderen.

Moederdag, vaderdag zijn ook van die heerlijke cross selling momenten. Altijd iets extra's doen en je zal zien dat de klant vlot JA zegt.

In de marketing en zeker de verkoop zijn dit de momenten waar de emotie de boventoon gaat voeren. En op die emotie speel je met je behandelpraktijk, maar ook je vakkennis in.

Maar wacht niet af. Cross selling gaat niet vanzelf. Voor velen van jullie is er een bepaalde angst om daadwerkelijk nog eens een product / behandeling erbij te pakken. Doe het echter natuurlijk zonder enige

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Crossen in de verkoop	1
Cross, Up & Deep selling	2

dwang. Laat het product ook in het verlengde van de andere behandeling zien. Het gaat op die manier in een vloeiende beweging.

Ook is het staan tegenover de klant geen cross selling moment. Nee, ga er naast staan. Zorg dat je beiden, de klant en jij, in een soort halve cirkel staan. Op deze manier wordt het nog natuurlijker. Een goed advies erbij met korte producteigenschappen en het cross selling moment kan niet meer stuk.

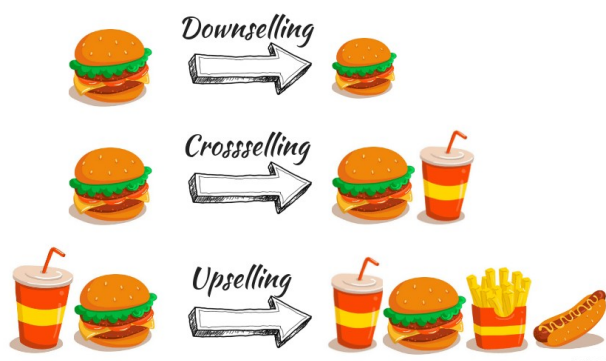
Je dient in je praktijk er wel aandacht aan te besteden. Maak leuke hoeken en of schap planken met de mogelijkheden er op. Zorg er altijd voor dat de zaken zo gegroepeerd staan dat er combinaties uitvallen te halen.

Dus liever een voeten crème, voetbad, mineralen bad en winterthee bij elkaar als de gehele productrange. Zorg ervoor dat er wat korreltjes sneeuw onder staat voor de skivakanties, een kleine ski of een glas zogenaamde glühwein doet ook wonderen.

Maak ook eens een combinatie mogelijk met een reisbureau in uw plaats of buurt. Je zal versteld staan van de reacties.

De boodschap is en blijft maak de klant attent op zijn of haar vrije tijd besteding.

Een verdere ondersteuning ligt in de email sfeer. Breng je klanten op de hoogte van de mogelijkheden en onmogelijkheden. Alleen al het opsturen van een veilig voorkomen van wintertenen brochure kan al klanten aan het denken zetten. En na verloop van tijd tot actie doen overgaan. Indien dan in je praktijk ook nog eens alles voor het grijpen staat is de keuze en het JA woord snel gemaakt. Dus dat wordt crossen in je sales. En denk eraan: Als je houdt van wat je doet en je zet de klant altijd op de eerste plaats, dan komt de verkoop je kant op.



Cross, Up & Deep selling

Cross, deep en up selling. Weet je wat nu wat is? De drie Engelse termen cross, deep and up selling worden in de sales dikwijls gebruikt in het jargon van de account manager, ondernemer maar weten zij, weten wij, ook wat deze termen betekenen?

De ervaring leert dat - om niet dom te willen lijken - niemand durft te vragen: wat betekent dit nu eigenlijk, of wat bedoel je daarmee? En omdat de accountmanagers zelf de betekenissen ervan ook niet goed kennen worden de termen ook nogal eens door elkaar heen gebruikt. Middels wat simpele voorbeelden hier meer duidelijkheid:

Cross selling

Dit betekent het verkopen van aanverwante producten. Een mooi praktisch voorbeeld hiervan is dat je bij het pompstation niet alleen de benzine voor je auto koopt maar ook de vloeistof voor de ruitensproeier. De pompstationhouder is dan bezig met cross selling. In de horeca is een kop koffie al gauw voorzien van een punt appeltaart. De ober is bezig met cross selling.

Deep selling

De term deep selling betekent niet anders dan dat je meer van hetzelfde verkoopt. In hetzelfde voorbeeld van de pomphouder verkoopt hij je dus niet éénmalig de benzine voor je auto, maar dat je telkens terugkomt voor de benzine bij hetzelfde pompstation. De bekende pasjes voor punten spelen hierbij een grote rol.

Up selling

Het verkopen van een duurdere variant is up selling. Dit kunnen we ook weer praktisch maken door nog één keer te kijken naar het voorbeeld van de pomphouder. Hij verkoopt je niet de standaard diesel brandstof met de schadelijke stoffen maar de zogenaamde V-power diesel die je motor schoner laat verbranden, daardoor zuiniger rijdt en ook nog eens het milieu spaart. De horeca ondernemer speelt op deze manier in op uw koffie voorkeur, espresso of café latte. Twee type koffies met minder koffie en meer melk geeft een gevoel van luxe.

Je ziet het al dat het eenvoudiger is en gaat dan je denkt. Maak er slim gebruik van, het geeft je een extra boost in de verkoop, maar vooral in het gevoel van waar voor je geld. In marketing termen "Value for Money".

Makkelijk voorbeeld in je prijslijst:

PRIJSLIJST	
ZECHSAL MAGNESIUM	
Magnesiumolie 100 ml.	€ 12.95
Magnesiumolie navul 1 ltr.	€ 49.95
Zeppall Sportgel 100 ml	€ 14.95
Zeppall Sportgel 125 ml.	€ 14.95
Magnesiumolie 100 ml	€ 14.95
Emmer... d 750 gr.	€ 11.95
Navulling...voetenbad 750 gr.	€ 9.95
Navulling magnesium badzout 2 kg.	€ 17.95
Navulling magnesium badzout 1 kg.	€ 11.95
Zechsall sportflakes 1kg+100 gr. MSM	€ 17.95
Zechsall zuiveringszout 1 kg.	€ 12.95
OptiMSM 50 mg	€ 5.00
ZELFBEHANDELING TRIGGERPOINTS	
Massagebal	€ 2.50
Massagebal zacht	€ 3.50
Massagerol punt	€ 7,00
Massagering/bal punt groot/blauw	€ 6,00
Massageroller uitschuifbaar	€ 6.95
Vierpoot / The knobble	€ 12.00
Massagester	€ 22.95
Theracane	€ 55.00
Doosje cross-tape	€ 10.00
1 rol atex elastisch tape	€ 15.00

Upselling in kg

Cross selling trigger

Allemaal cross selling producten

Blijft de klant kopen van deze lijst dan is het deep selling.