



**ROGER RANKEL  
ANDRÉ UND NICOLE-MARIA WEIMAR**  
**So geht Kundengewinnung heute!**  
Digital & Persönlich

384 Seiten, Klappenbroschur 4-farbig, 23,5 x 23,5 cm  
ISBN 978-3-86936-965-5  
€ 29,90 (D) | € 30,80 (A)  
GABAL Verlag, Offenbach 2020

### Umsatz kommt von Umsetzen!

„Jeder Klick ein Verkauf!“, „Onlinemarketing wird Ihre Umsätze explodieren lassen!“ oder „Werden Sie zum Sales-Funnel-Millionär!“ – mit diesen leeren Parolen ist jetzt Schluss! Vertriebs- und Marketingexperte Roger Rankel sagt in seinem neuen Buch Phrasendreschern und Möchtegern-Gurus den Kampf an und lässt die heiße Luft aus windigen Versprechen. Damit nicht genug: In *So geht Kundengewinnung heute!* teilt er sein persönliches Erfolgsgeheimnis und verrät, wie der Weg zur langfristiger Kundenbindung wirklich funktioniert. Und zwar ganz ohne Effekthascherei.

*So geht Kundengewinnung heute!* ist nicht einfach nur ein Buch. Das 384 Seiten starke Werk ist ein Partner, der dem Leser zur Seite steht und ihm dabei hilft, die Verkaufswelt mit anderen Augen zu sehen: mit den Augen des Erfolgs. Für Rankel und seine beiden Marketing-Kollegen André und Nicole-Maria Weimar ist klar: Kunden kaufen heute anders! Das klassische Customer-Journey-Vertriebsmodell hat ausgedient. Die Zukunft des Verkaufens folgt einem neuen Modell: dem Lead-Loop®. Roger Rankel, der mehrfach ausgezeichnete Experte für Kundengewinnung, hat es nach den neusten Erkenntnissen der Verkaufsforschung entwickelt.

Ziel der neuen Kundenreise ist es, den Akquiseaufwand zu minimieren, zuverlässig Kunden zu gewinnen, vermehrt und automatisch Anfragen zu generieren sowie eine möglichst hohe, effektive Abschlussquote zu realisieren. Der Kunde durchläuft initial fünf Phasen: Triggerphase, Recherchephase, Kaufphase, Erfahrungsphase und Fürsprecherphase. Wie die Bezeichnung „Loop“ schon andeutet, ist das Ziel die Erschaffung eines Kreislaufs. Kunden werden zu Fürsprechern und Wiedereinkäufern und sorgen so für ein kontinuierlich florierendes Business.

Das klingt zu schön, um wahr zu sein? Von wegen: Rankel präsentiert sein Konzept im neuen Buch transparent und nachvollziehbar, sodass sowohl einzelne Verkäufer, kleinere wie größere Vertriebseinheiten als auch Mittelständler und Konzerne das Modell problemlos auf ihr Geschäft übertragen können. Der Titel kann in einem Rutsch gelesen werden – muss es aber nicht. Die aufwändige grafische Gestaltung inspiriert zum Blättern und Stöbern. Jederzeit, überall – und immer wieder. Ein Glossar sorgt zusätzlich für den ultimativen Durchblick.

Zahlreiche Praxisbeispiele laden zum Staunen und Nachahmen ein, neue digitale Möglichkeiten werden clever und wirkungsvoll mit klassischen Verkaufsmethoden kombiniert. Der Titel des „neuen Rankels“ ist Programm: *So geht Kundengewinnung heute!* Ein inspirierendes Buch für jeden, der verkauft – und dem Wettbewerb künftig immer einen Schritt voraus sein möchte.

[Leseprobe](#)



Seine Bücher werden Bestseller und wenn er auspackt, hören sie ihm zu: Schon mehr als 500 kleinere Vertriebe, Mittelständler und Weltmarktführer arbeiten erfolgreich nach Roger Rankels mehrfach ausgezeichnete Methode der Kundengewinnung. Das Wirtschafts-magazin *impulse* bescheinigt ihm: „Die Zahl der Neukunden bei Rankels Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!“ Das Motto des erfolgreichen Speakers und Marketingexperten: Umsatz kommt von umsetzen! [www.roger-rankel.de](http://www.roger-rankel.de)