



haptische-verkaufshilfen.de



Jährlich 150 Millionen Tonträger



667 Hörfunksender



Bis zu 22 TV-Programme



Jährlich 60 000 neue Bücher



7000 Zeitschriftentitel



Täglich 1260 Zeitungen

Unsere Augen und Ohren sind total überfordert. Das moderne Medienangebot erzwingt eine Auswahl. Informationstheoretiker Professor Karl Steinbuch erklärt hier, welche Probleme dabei auftreten.

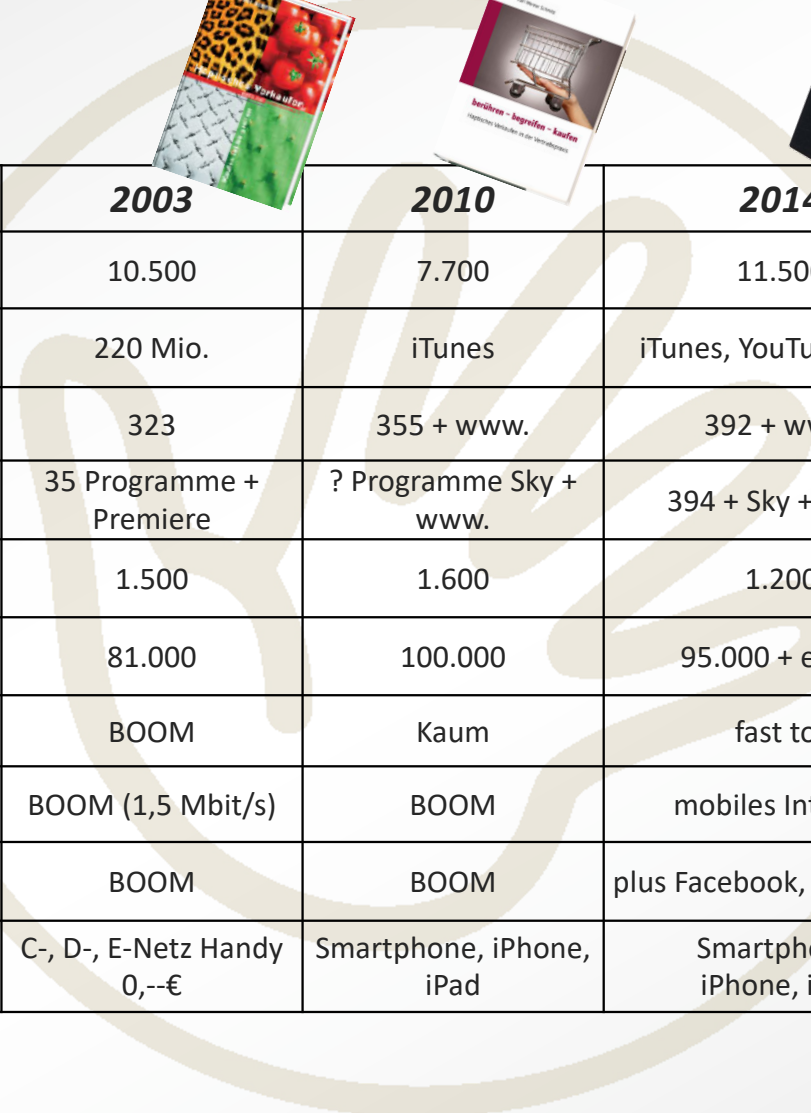
Kaum mehr zu bewältigen: Unsere tägliche Informationsflut

Vor 200 Jahren meinte der Physiker und Philosoph Georg Christoph Lichtenberg im Hinblick auf den Buchdruck: »Das Blei aus dem Setzkasten hat die Welt mehr verändert als das Blei aus dem Flintenlauf!«

Wahrscheinlich wird man über unsere gegenwärtige Welt einmal Ähnliches sagen: Sie wurde durch die Informationstechnik mehr verändert als durch die Atomtechnik.

Betrachten wir zunächst kurz die historische Entwicklung der menschlichen Kommunikation. Ihr Urzustand war noch frei von jeglicher Technik, die Menschen verständigten sich lange Zeit nur mit Hilfe von Sprache, Schrift, Boten und Feuerzeichen.

Um 1455 kam der Buchdruck mit beweg-








Medium	1989	2003	2010	2014	2021
Zeitschriften	7.000	10.500	7.700	11.500	Ca. 1.600
Tonträger:	150 Mio.	220 Mio.	iTunes	iTunes, YouTube, & co	Spotify, YouTubeMusic, Soundcloud ...
Rundfunk	140 Radiosender	323	355 + www.	392 + www.	Ca. 464
Fernsehen	22 Programme	35 Programme + Premiere	? Programme Sky + www.	394 + Sky + www.	Streaming !?
Tageszeitung	1.260	1.500	1.600	1.200	320
Bücher	60.000	81.000	100.000	95.000 + eBook	Rund 450.000 + eBook
Fax	kaum	BOOM	Kaum	fast tot	(nahezu) tot
Internet	Gab es kaum	BOOM (1,5 Mbit/s)	BOOM	mobiles Internet	1000 Mbit/s
Email	Gab es kaum	BOOM	BOOM	plus Facebook, WhatsApp	Plus Telegram, Twitter, Snapchat, TikTok...
Mobiltelefon	C-Netz Mobil 7.000 DM	C-, D-, E-Netz Handy 0,--€	Smartphone, iPhone, iPad	Smartphone, iPhone, iPad	Faltbares Smartphone, große Bildschirme





Zitrone

Die Frucht (Hesperidium) besteht aus acht bis zehn Segmenten, die mit hellgelben Saftschläuchen gefüllt sind. Jedes Segment ist von einem dünnen Häutchen (Endokarp) umgeben, die ganze Frucht von einer zweigeteilten Schale. Die innere Schicht der Schale ist weiß (Mesokarp, Albedo), die äußere bei der Reife gelb (Exokarp, Flavedo). In der Schale sitzen zahlreiche Öldrüsen, sie verströmt einen aromatischen Duft. Schale und Segmente sind fest miteinander verwachsen, die Frucht lässt sich schälen oder teilen, wie andere Zitrusfrüchte. An der Spitze der Frucht befindet sich meist eine kleine Ausstülpung.

Die abgeriebene Schale der Zitrone wird gerne als aromatisierende Zutat in der Küche und beim Backen verwendet, siehe Zitronengelb. Zum Verzehr geeignet ist nur die Schale einer unbehandelten Zitrone.

Wie alle Zitrusfrüchte ist die Zitrone reich an Pektin und Phosphor.

100 g Zitrone enthalten: kcal 35 – 56, kJoule 151 – 235, Wasser 84g – 90g, Fett 0,6 g, Kalium 149 mg, Calcium 11 mg, Magnesium 28 mg, Vitamin C 51 mg

Tagesbedarf eines Erwachsenen bei 100 g

Kalium 7 %, Calcium 1 %, Magnesium 9 %, Vitamin C 71 %

Unter dem Einfluss von James Lind wurde Zitronensaft im 18. Jahrhundert als Therapie gegen Skorbut bekannt.

Weltproduktion jährlich 10.898 Kilotonnen





haptische-verkaufshilfen.de

Erfolgreich Verkaufen ist eine Frage der Abschlussquote

 Haptisches Verkaufen

➤ Persönliches Gespräch

➤ Online-Beratung

➤ Telefon

➤ WhatsApp

➤ E-Mail

➤ Social Media

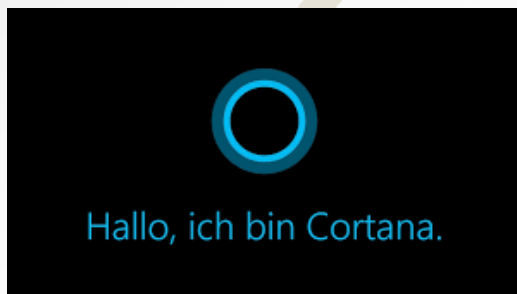
55 / 38 / 7



Erfolgreich Verkaufen ist eine Frage der Terminquote

- Persönliche Ansprache
- Telefon
- Brief-(kasten)
- SMS - WhatsApp
- E-Mail
- Social Media

88 / 12



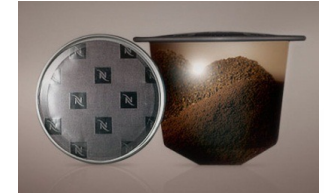
Hey Siri



haptische-verkaufshilfen.de



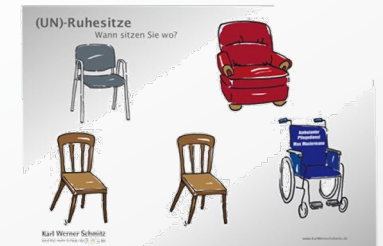
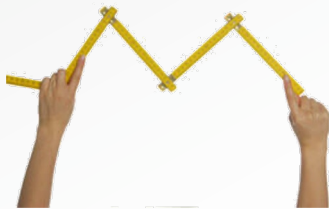
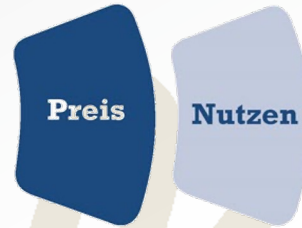




haptische-verkaufshilfen.de



Die besten Verkaufsgespräche zum Anfassen

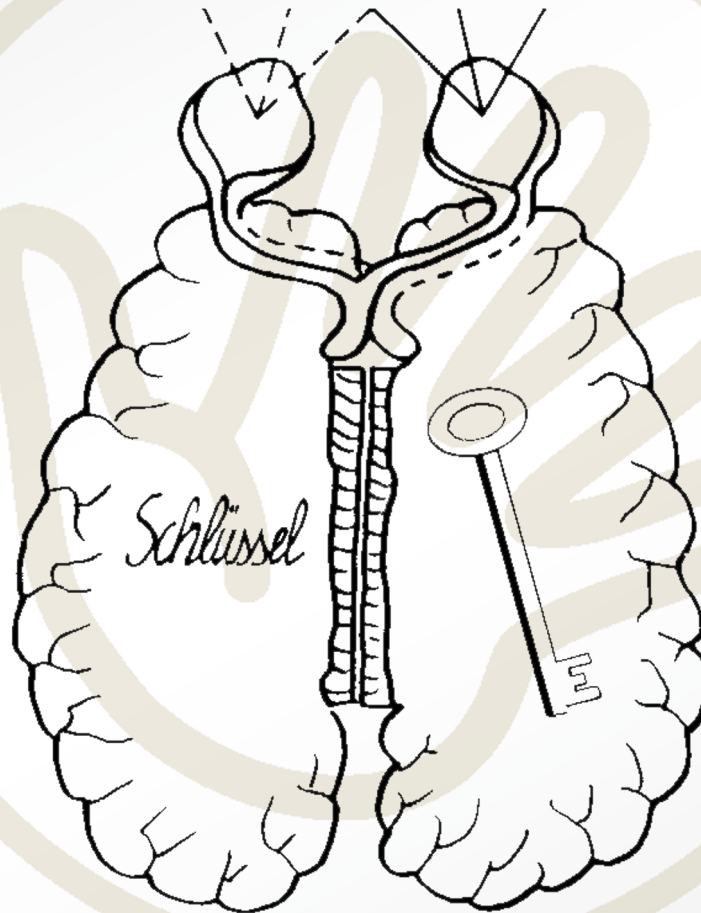


haptische-verkaufshilfen.de

Die beiden Hälften des Gehirns

Verstand

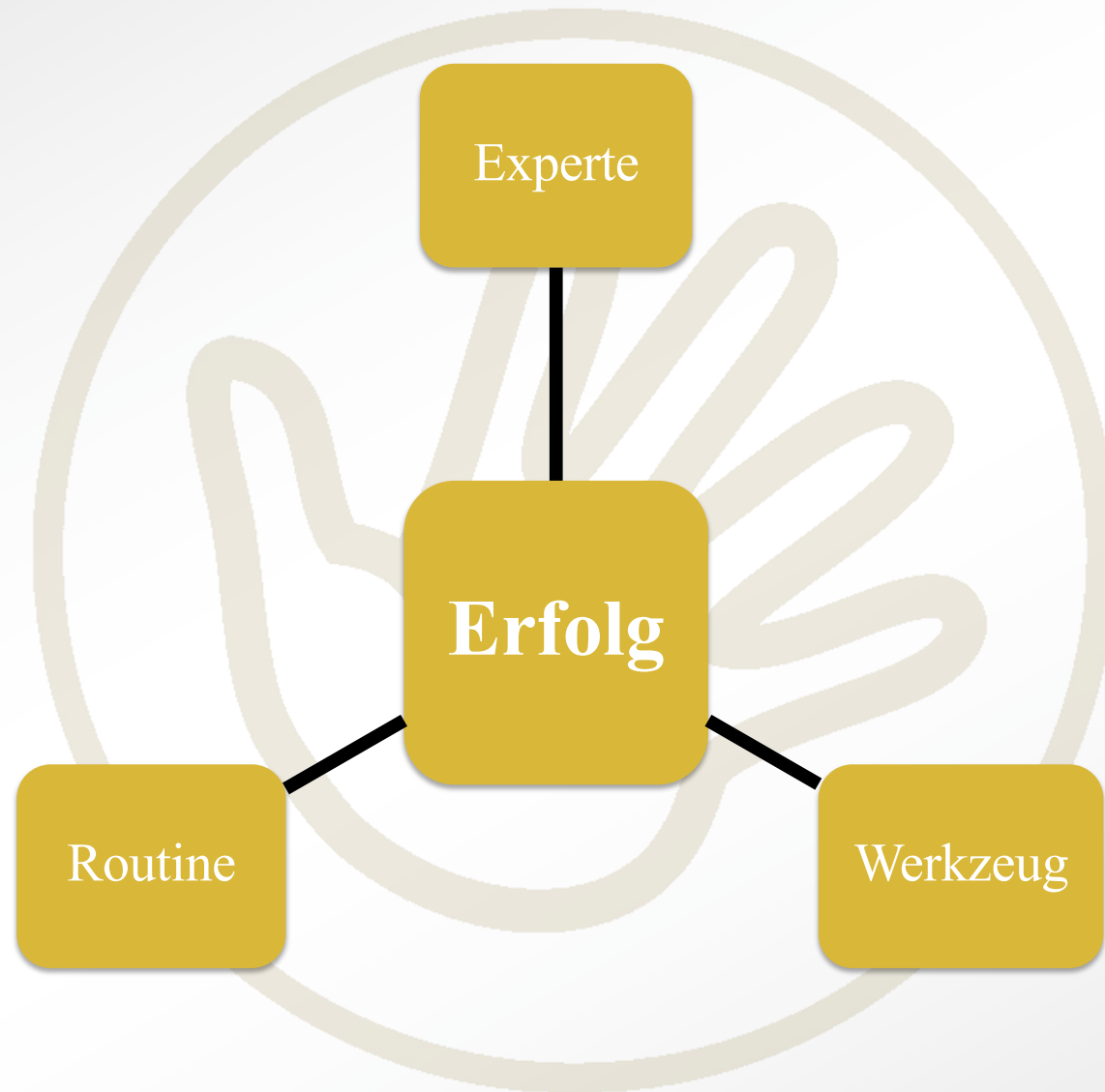
Lesen
Rechnen
Zeit
Intelligenz
Logik
Sprache
Aktives Handeln
Schreiben
Erinnern an Namen
Digitales Denken



Gefühl

Musik
Geruch
Gestalt
bildhafte Vorstellung
Gefühl
Raumdenken
Körpersprache
Spontanes Handeln
Erinnern an Gesichter
Analoges Denken





Provinzial Düsseldorf



10% mehr KT

20% mehr Unfall

**30% mehr Leben und
BUZ**

**→ 30 - 60% mehr
Geschäft im Mittelfeld
von 700 Mitarbeitern**



Allianz CZ, Prag

Vorher:

1,4 Verträge pro
Kunde



Nachher:

2,07 Verträge pro
Kunde

**= 48% mehr Verträge
pro Kunde
in 9 Monaten bei
3.600 Kunden**



Sparkassen- Versicherung Stuttgart

Vorher: 1,9 Verträge
pro Kunde

Branchenschnitt:

*< 2 Verträge pro
Kunde*



Nachher:

3,56 Verträge pro
Kunde

= 87,4%
pro Kunde wurden
im Schnitt mehr
abgeschlossen

**12.000 Scheiben im
Einsatz**



Die große Show der Naturwunder 2012

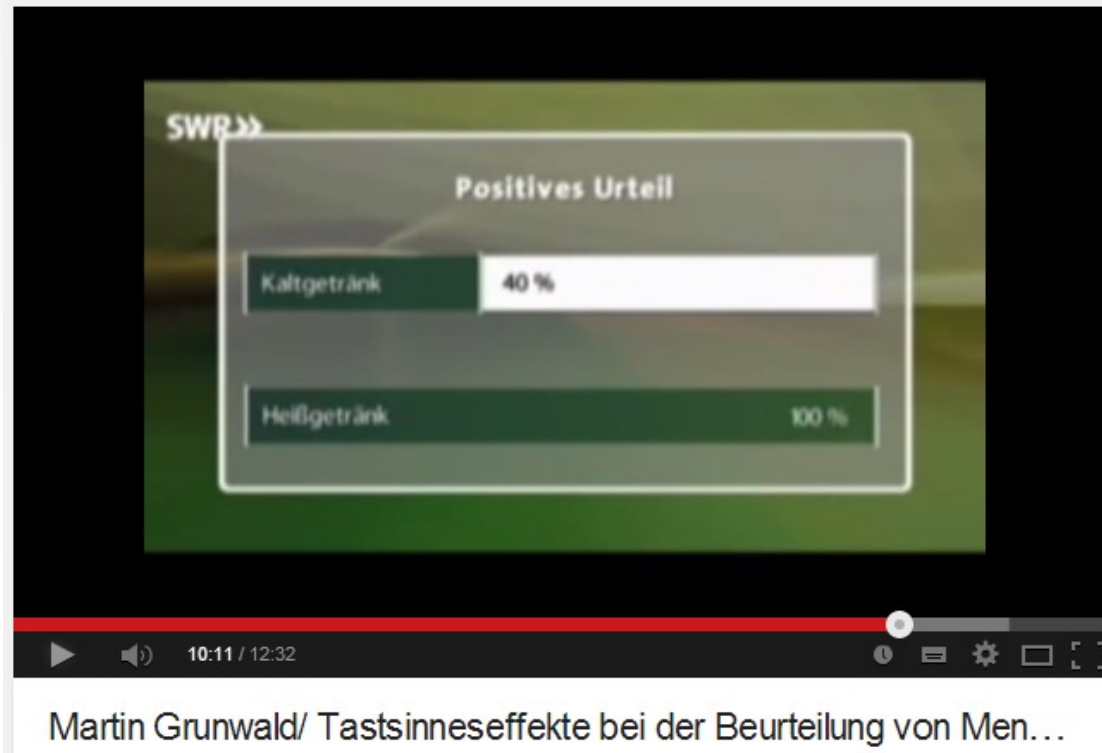


<http://youtu.be/mau9L0Ej9Fk>



haptische-verkaufshilfen.de

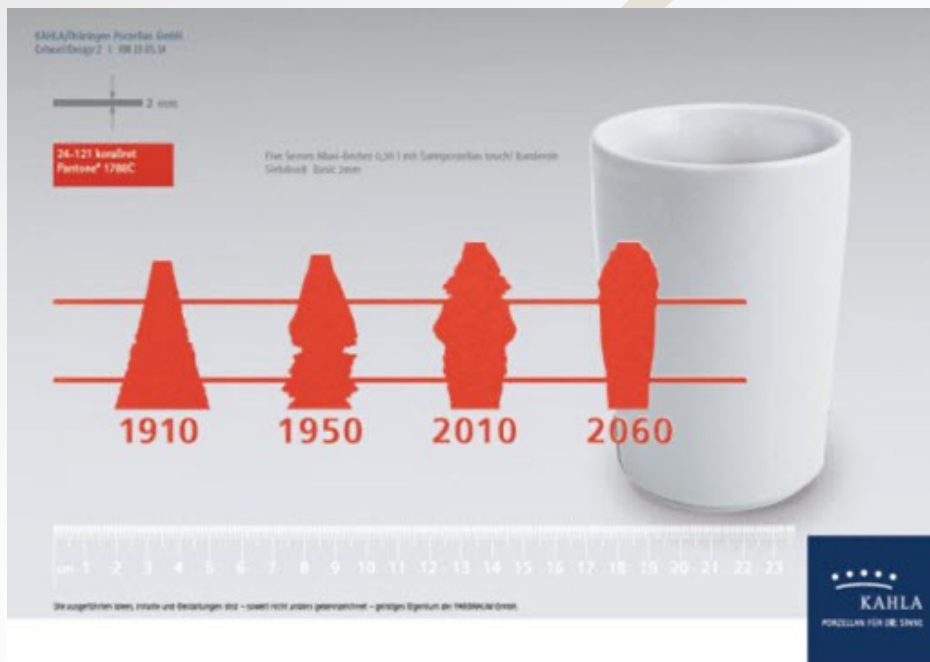
Haptische Wirkung von Temperatur



<http://youtu.be/mau9L0Ej9Fk>



haptische-verkaufshilfen.de



haptische-verkaufshilfen.de

Haptische Werbung Internet

www.hornbach.de/hammer

The screenshot shows a website for the 'DER HORNBACH HAMMER'. At the top, there are navigation links: 'Film | Geschichte | Häufige Fragen'. The main heading is 'DER HORNBACH HAMMER' in large, bold letters. Below it, a tagline reads: 'Geboren aus Panzerstahl. Gemacht für die Ewigkeit. Streng limitiert.' To the right of the text is a small illustration of a tank. A large, detailed image of a hammer with 'HORNBACH' on the handle dominates the right side of the page. A curved arrow points from the hammer handle towards the bottom right. In the center, there is a video player with a play button. The video title is 'Der HORNBACH HAMMER aus echtem Panzerstahl - Di...'. Below the video player, the text 'Die Geschichte des HORNBACH HAMMERS.' is visible. On the right side, there is a vertical sidebar with social media icons (Facebook, Pinterest, Twitter) and a 'Seite teilen' button. Below these, there is a 'Nur für Hammerhalter' section with a search bar containing 'HOR-' and a magnifying glass icon. At the bottom right, there is a 'BMP-1' logo and a '2013' year marker with a crossed hammer and pickaxe icon.



haptische-verkaufshilfen.de



haptische-verkaufshilfen.de







Erlebnis-Lokal

25 490 000 000 \$



Lange & Rodin
1976

50% weniger Sterblichkeit



Michael Norton
Harvard Business
School 2011

65% höherer Preis

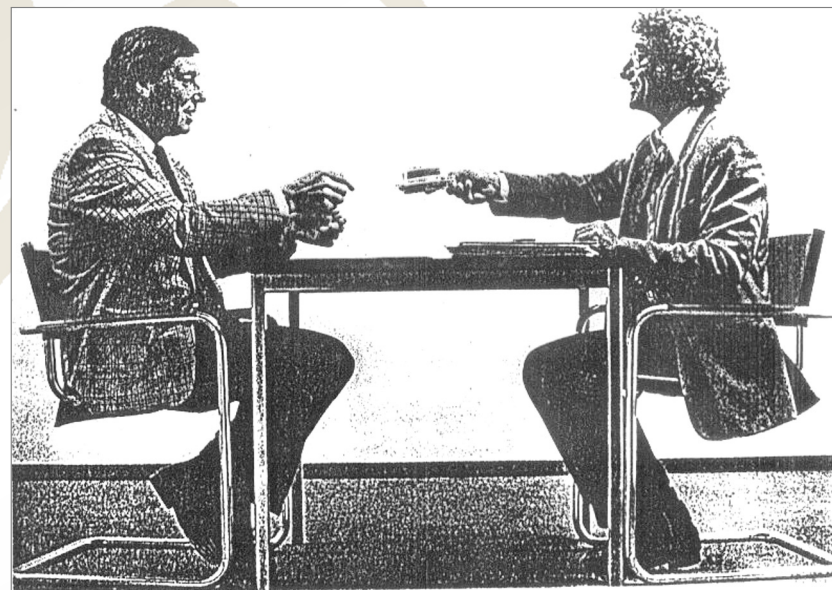
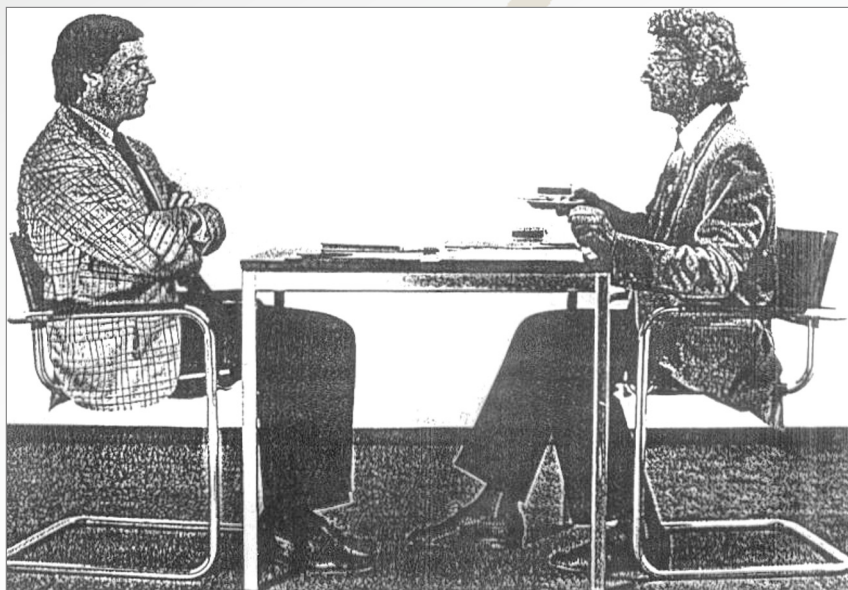


Michael Norton
Harvard Business
School 2011

5-facher Preis



haptische-verkaufshilfen.de

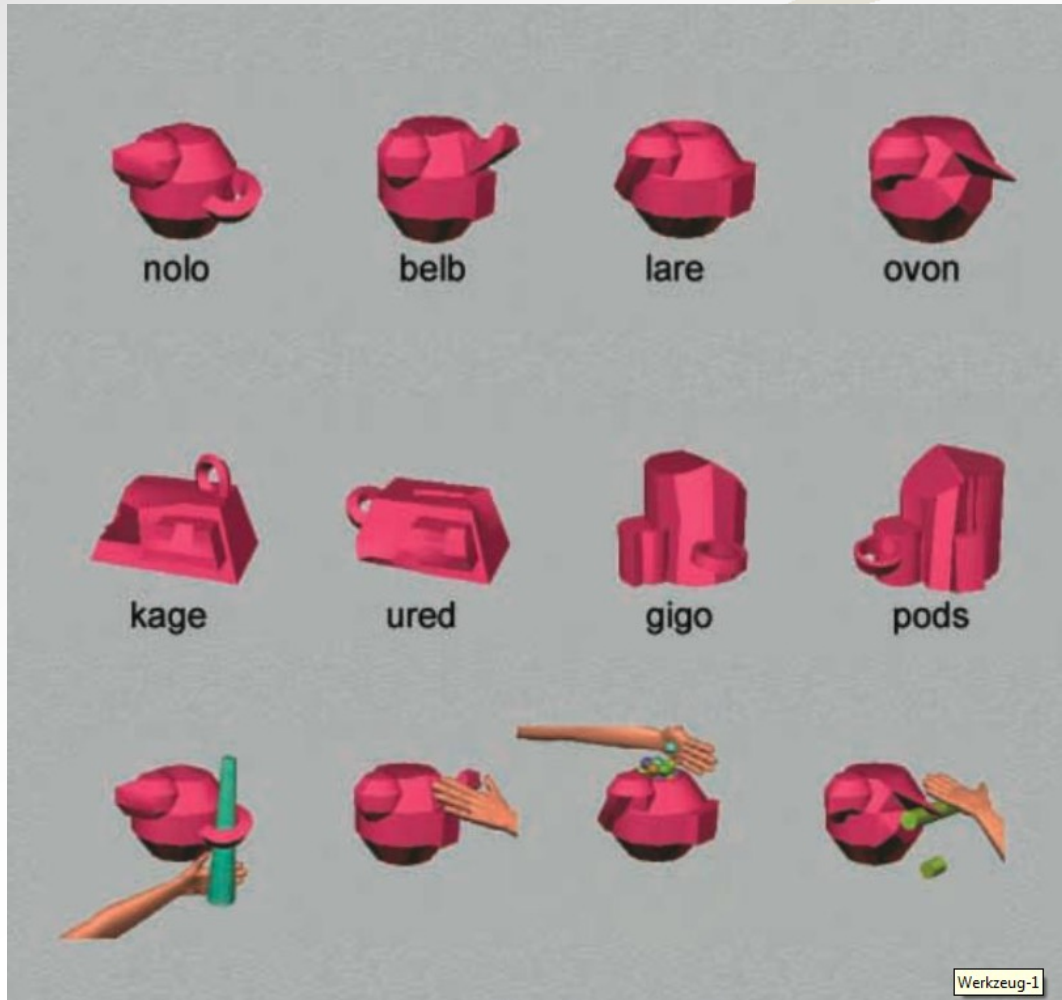




Seite 3



haptische-verkaufshilfen.de



Prof. Kiefer 2007

nobjects

audiovisuell

(visuell)-haptisch

2,30 sek

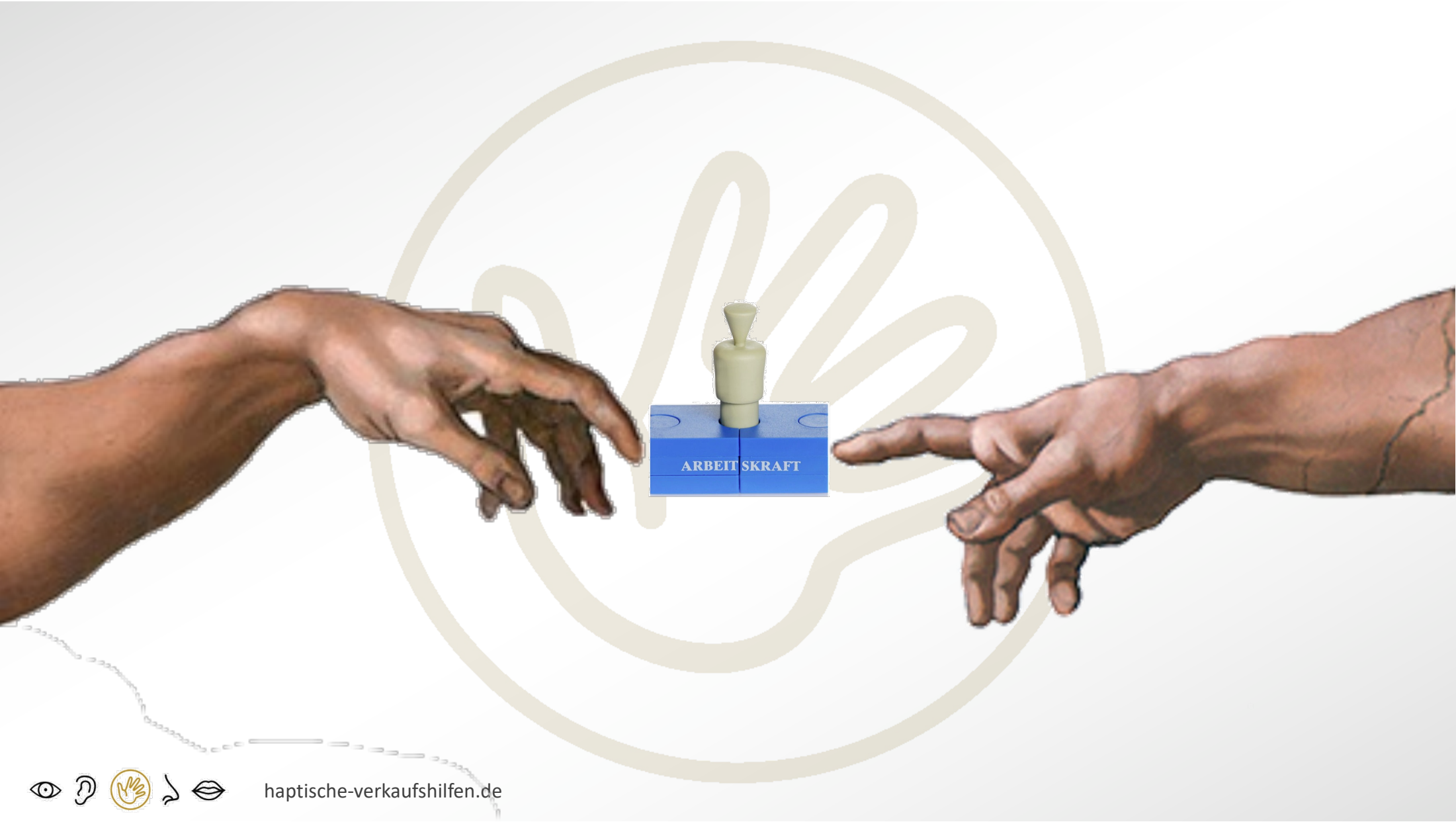
1,17 sek



haptische-verkaufshilfen.de



haptische-verkaufshilfen.de



haptische-verkaufshilfen.de