

Möbel verkauft man online **SREDNA**

Die Verkaufsformel für den digitalen Möbelhandel



Möbel verkauft man online SREDNA

Die Verkaufsformel für den digitalen Möbelhandel

Der Möbelhandel im Wandel

Das Internet und die Digitalisierung verändert grundlegend, wie Möbelkunden in Zukunft Möbel aussuchen und kaufen. Der Möbelkunde ist kritischer, verwöhnter und anspruchsvoller geworden, trotzdem glauben viele Möbelhändler, sie können so weiter machen wie bisher.

Laut einer Statistik der KPMG/IFH Köln mit über 1.000 Möbelkunden sind mehr als 80 % Ihrer stationären Besucher vorher auf Ihrer Website. Jeder dritte empfindet die Suche nach Möbeln stationär sowie online als frustrierend. 40 % empfinden die Lieferzeiten im Zeitalter von Amazon & Co. als nicht akzeptabel.

"Wer in Zukunft Kunden gewinnen und binden möchte, muss sich gezielt auf die Anforderungen im digitalen Zeitalter ausrichten, hin zur konsequenten Kundenorientierung", so Dr. Kau Hudetz, Geschäftsführer des IFH Köln.

„Herr Neumann hat mit intensiver Art die Probleme angesprochen und den Impuls zur Veränderung eingeleitet. Nochmals vielen Dank für einen interessanten Tag.“

M. Vögeli,
Direktor Handel, micasa

Das Schlaraffenland ist abgebrannt!

Die Regeln der Vergangenheit sind keine Garantien für den Erfolg in der Zukunft mehr!

Wer heute auf eine digitale Strategie im Möbelhandel verzichtet, wird in Zukunft Frequenzen, Umsatz und Stammkunden verlieren.

Die einzige Konstante in der sich dauernd verändernden digitalen Welt ist der Mensch.

Wenn wir wissen, wie er entscheidet und handelt, können wir sein Kaufverhalten offline und online entscheidend beeinflussen.

Eigenschaften und Kaufmotive

Eigenschaften und Motive, die auch in der digitalen Welt das Kaufverhalten der Jäger und Sammler bestimmen:

1. Individualisierung
2. Herdentrieb
3. Zeit sparen / Bequemlichkeit



Lernen Sie die Sprache der digitalen Möbelwelt

1. Die Sprache des neuen Kunden

Erkennen Sie den Kunden in seiner Persönlichkeit und sprechen Sie mit Hilfe des Bio-Talks seine Sprache:

- stationär in der Beratung
- in E-Mails u. Anschreiben
- am Telefon
- im Online-Chat, um den Herdentrieb auszulösen

2. Die Sprache der Produkte

Erkennen Sie die Signale von Form, Farben, Namen, Materialien, Marken, Preis, u.s.w. und kombinieren Sie die Waren nach einfachen Regeln zu signalkräftigen Wohnbildern in der Ausstellung sowie online auf der Website/Shop, um einen sofortigen Kaufimpuls auszulösen

3. Die Sprache Ihrer Werbung

Kennen Sie die Signalwirkung Ihres Unternehmens und Ihre BioGen-Zielgruppe? Optimieren Sie nicht nur Ihr Visual Merchandising und Ihre Inhouse-Beschriftung, sondern sparen Sie Werbekosten ein, da Sie jetzt Ihre BioGen-Zielgruppe kennen und sie auf den richtigen Social-Media-Kanälen ansprechen und ihre Sprache sprechen!

Ihre digitale Verkaufsformel

Erkennen Sie die Chance der digitalen Möbelwelt und kombinieren Sie Ihr Kerngeschäft mit dem digitalen Handel. Gestalten Sie die Customer Journey stationär und online neu mit Ihrer individuellen digitalen Verkaufsformel als langfristigen Marktvorteil gegenüber dem Wettbewerb, wie es bereits folgende zufriedene Kunden getan haben:



Fachkraft für Kundenmanagement im digitalen Handel

Die Weiterbildung "Fachkraft für Kundenmanagement im digitalen Handel" ist eine GZQ-zertifizierte Weiterbildung im Rahmen der Digitalisierung von Land/Bund/EU.

Und das Beste daran:



Sie sparen 50 - 75 % der Kosten durch staatliche Förderung!

**Jetzt Unterlagen anfordern!
Kontaktdata auf der Rückseite!**

Publikationen



"Der generische Code des Wohnens"

Markus Neumann beschreibt in seinem Buch, wieso Kunden unterschiedliche Geschmäcker haben und wie man diese erkennt...

Winterwork-Verlag, 88 Seiten (Taschenbuch), 24,90 €
ISBN-10: 3942693933



"MENSCHEN KENNEN LERNEN"

Warum handeln Menschen, wie sie handeln? Die Biostruktur-Analyse kennt die Antwort! Markus und Harald Neumann mit einer Einführung in das Thema.

Winterwork-Verlag, 134 Seiten (Hardcover), 38,90 €
ISBN: 978-3-960140-52-8

Sie finden uns auch hier:

brainGuide
DAS EXPERTENPORTAL

Die **WeiterbildungsProfis**

managerSeminare
DAS WEITERBILDUNGSMAGAZIN

Möbel verkauft man online **AMREDA**

Die Verkaufsformel für den digitalen Möbelhandel

Sales möbel
Learning

Saleslearning möbel
Markus Neumann
Schweizer Straße 26 a
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

Tel.: 0 26 41 - 9 08 56 91
Mobil: 01 51 - 11 32 21 51

info@saleslearning-moebel.de
www.saleslearning-moebel.de

