

Digital Solution Selling

Kombinieren Sie Ihr Kerngeschäft mit dem digitalen Handel, um Zusatzumsatz zu generieren



Digital Solution Selling

Kombinieren Sie Ihr Kerngeschäft mit dem digitalen Handel, um Zusatzumsatz zu generieren

Der Möbelhandel im Wandel

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.

Digital denken, statt Umsatz verschenken!

„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



Das Problem:

Die meisten Unternehmer sind im Tagesgeschäft gefangen. Sie reagieren nur, anstatt aktiv zu agieren. Um eine digitale Strategie zu entwickeln, fehlt zudem oft die Zeit.

Die Lösung: Drei einfache Schritte

Wir arbeiten mit intelligenten Unternehmen, die die Zeichen der Zeit erkannt haben. Sie stellen jetzt die Weichen, um in Zukunft überproportionales Wachstum zu generieren. In drei einfachen Schritten innerhalb von sechs Monaten erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Ihre "Digital Solution"-Strategie, um zukünftiges stetes Wachstum zu generieren.



Schritt 1: Analysieren

30 Minuten

GRATIS-Coaching, um zu erfahren, was "Digital Solution Selling" für Sie tun kann.

1



Schritt 2: Optimieren

Wir erarbeiten

gemeinsam in 8 Modulen Ihre individuelle, ganzheitliche Lösung, um das versteckte Umsatzpotential stationär sowie online zu heben und die Existenz Ihres Unternehmens zu sichern.

2



Schritt 3: Realisieren

Gemeinsame

Umsetzung Ihrer "digitalen Strategie", zusammen mit Ihren Mitarbeitern, die sich mit Ihrem Unternehmen identifizieren, so dass sich deren Leistungsvermögen steigert. Außerdem: Beantragung von Fördergeldern von Bund, Land und EU, die bis zu 75 % Ihrer Investitionssumme betragen können.

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 langfristiges Marktvorteil gegenüber dem Wettbewerb, wie folgende zufriedene Kunden:



go-digital



 Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

go-digital

Förderprogramm go-digital

**Sichern Sie Ihr Unternehmen für
die Zukunft: denken Sie digital!**

www.bmwi-go-digital.de



Die Sales-M-Learning GmbH ist autorisiertes Beratungsunternehmen im Förderprogramm **"go-digital"** des **Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie**. Kunden, die unsere Lösungen im Bereich "Digital Solution Selling" buchen, erhalten somit einen staatlichen Zuschuss in Höhe von 50 % der Investitionssumme! Mehr Infos zu "go-digital" unter: <https://www.bmwi-go-digital.de>

Digital Solution Selling

Kombinieren Sie Ihr Kerngeschäft mit dem digitalen Handel, um Zusatzumsatz zu generieren



Sales-M-Learning GmbH
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

