KüchenTreff | Neue Programme

„Wir denken Zukunft“

KüchenTreff bietet seinen Mitgliedern einen Rundum-Service.

Dienstag, 22.11.2022

KüchenTreff unterstützt seine Mitglieder nicht nur mit hervorragenden Konditionen im Einkauf, sondern auch in allen Bereichen des Geschäftslebens. Der Einkaufsverband generiert Mehrwert durch viele Zusatzleistungen. Das Serviceportfolio reicht dabei vom ersten Schritt in die Selbstständigkeit über umfassende Service- und Einkaufskonditionen im Betrieb bis hin zur Unterstützung bei der Nachfolge. Alles basiert immer im Hinblick darauf, dass die Mitglieder ihr Geschäft flexibel nach den individuellen Bedürfnissen und Vorlieben gestalten und sich ganz auf ihr Kerngeschäft, den Küchenverkauf, konzentrieren können.

Auf der area30 präsentierte KüchenTreff konkrete Projekte und Tools, mit denen die Mitglieder fit für die Zukunft werden und ihre Kundschaft begeistern sollen. Im Mittelpunkt standen dieses Jahr aktuelle Trendthemen wie Digitalisierung, Recruiting und Nachhaltigkeit sowie das Shop-in-Shop Konzept „Home by KüchenTreff“.

Leadgenerierung im Fokus

Besonders die Themen Digitalisierung und Leadgenerierung stoßen auf wachsendes Interesse bei den Mitgliedern, da sich immer mehr Schritte des Küchenkaufs ins Netz verlagern:

Inspiration suchen, neue Möglichkeiten kennenlernen und natürlich der Preisvergleich. Deshalb ist das Internet für die Kundengewinnung heutzutage unverzichtbar. Für den stationären Küchenhandel besteht die Herausforderung darin, Online und Offline miteinander zu verbinden und die Kundschaft zu sich ins Studio zu holen. Bei KüchenTreff können die Küchenstudios das Internet zur Kundengewinnung nutzen, ohne dass sie selbst aktiv werden müssen: Über die Website www.kuechentreff.de und weitere Informationsplattformen generiert KüchenTreff Leads, also Datensätze von Kücheninteressierten, für seine Mitglieder. Im nächsten Schritt werden diese Daten qualifiziert und an die passenden Studios weitergeleitet. So werden Online-Kontakte im besten Fall in Kundschaft umgewandelt.

„Ein tolles Ergebnis“

Auch Rafit Tiryaki profitiert von dem umfangreichen Online-Marketing-Angebot des Verbands. Seit August 2020 betreibt er mit fünf Küchen auf 260 qm Ausstellungsfläche erfolgreich das Studio KüchenTreff Mering. Nicht zuletzt lässt sich sein Erfolg auf die Leadgenerierung zurückführen: „Die Leadgenerierung durch KüchenTreff hat sich bezahlt gemacht: 2021 haben wir allein durch diese Onlinestrategie 13 Küchen verkauft. Das ist ein tolles Ergebnis“, erzählt Tiryaki, „und unser Ziel, die Kücheninteressenten ins Geschäft zu holen, haben wir definitiv erreicht.“^[?]

„Wir denken Zukunft“

Links

- [Beitrag als pdf](#)