

KüchenTreff

Weitsicht zahlt sich aus

Im Fokus von KüchenTreff steht die Online-Beratung – auch nach der Corona-Krise.

Freitag, 19.06.2020

KüchenTreff hat die Relevanz eines guten Online-Auftritts und der Online-Beratung schon lange im Blick. Der Verband verfügte bereits vor der Corona-Krise über sehr gute Tools für die Beratung per Video. Damit diese erfolgreich genutzt werden können, hat KüchenTreff gemeinsam mit Melanie Merz vom Institut für Mittelstandserfolg ein Online-Verkaufstraining entwickelt. Hierbei hilft KüchenTreff seinen Händlern, die richtige Hardware zu finden und gibt Ratschläge, um bei der Online-Beratung DSGVO-konform zu bleiben.

KüchenTreff Homberg als Vorbild

In der Corona-Krise machte sich bezahlt, dass der Verband die Online-Beratung bereits erfolgreich auf den Websites der Händler implementiert hatte. KüchenTreff Homberg zum Beispiel bot direkt ab dem ersten Tag der Ladenschließung eine Online-Beratung an. Diese wurde von den Kunden des Studios gut angenommen, und das zu Beginn der Krise festgelegte Ziel, 30% des Umsatzes über die digitale Beratung zu generieren, wurde sogar mit 60% übertroffen.

Auch zukünftig möchten Christian Schneider und sein Team die Onlineberatung anbieten. Da KüchenTreff Homberg ein sehr großes Einzugsgebiet besitzt, wäre die digitale Beratungsvariante ideal – zumal auch Kunden erreicht werden könnten, die gar nicht die Möglichkeit haben, persönlich in das Küchenstudio zu kommen.

Weitsicht zahlt sich aus

Management-Summary

KüchenTreff hat die Relevanz eines guten Online-Auftritts und der Online-Beratung schon lange im Blick. Der Verband verfügte bereits vor der Corona-Krise über sehr gute Tools für die Beratung per Video. Damit diese erfolgreich genutzt werden können, hat KüchenTreff gemeinsam mit Melanie Merz vom Institut für Mittelstandserfolg ein Online-Verkaufstraining entwickelt. Hierbei hilft KüchenTreff seinen Händlern, die richtige Hardware zu finden und gibt Ratschläge, um bei der Online-Beratung DSGVO-konform zu bleiben. KüchenTreff Homberg als Vorbild In der Corona-Krise machte sich bezahlt, dass der Verband die Online-Beratung bereits erfolgreich auf den Websites der Händler implementiert hatte. KüchenTreff Homberg zum Beispiel bot direkt ab dem ersten Tag der Ladenschließung eine Online-Beratung an. Diese wurde von den Kunden des Studios gut angenommen, und das zu Beginn der Krise

festgelegte Ziel, 30% des Neue Programme Umsatzes über die digitale Beratung zu generieren, wurde sogar mit 60% übertroffen. Auch zukünftig möchten Christian Schneider und sein Team die Onlineberatung anbieten. Da KüchenTreff Homberg ein sehr großes Einzugsgebiet besitzt, wäre die digitale Beratungs- variante ideal – zumal auch Kunden erreicht werden könn- ten, die gar nicht die Möglichkeit haben, persönlich in das Küchenstudio zu kommen.

Links

- [KüchenTreff](#)
- [Artikel als PDF](#)