## Saleslearning – Neue Konzepte Möbel verkauft man heute anders

## Saleslearning: Diagnose-Kojen zur Erkennung des Kunden führen zum Kauf mit höheren Auftragswerten

Donnerstag, 23.11.2017

Kunden sind mit der Auswahl von Möbeln, Küchen und Einrichtungsgegenständen meist überfordert und möchten gleichzeitig einen Fehlkauf vermeiden. Immer wenn Menschen unsicher sind, besinnen sie sich auf ihre Instinkte, unbewusste Wahrnehmung und bewährte Erfahrungen.

Wenn der Kunde ins Möbelhaus kommt und eine dekorierte Koje sieht, dann fühlt er sich intuitiv angezogen oder er geht desinteressiert weiter. Das hängt mit dem genetischen Wohnprofil zusammen, welches durch die Persönlichkeit eines Kunden bestimmt wird. Unser Gehirn sucht implizit die Möbelausstellung nach Signalen ab, die zu unseren Bedürfnissen passen. Stimmt die Signalwirkung in einer Wohn-Koje mit der des Kunden-Wohnprofils überein, dann übt diese Koje eine starke Anziehungskraft aus.

Um die "Schnellerkennung" zu nutzen, hat Küchen Brügge sogenannte SignalKojen als Diagnose-Kojen dekoriert, um die Persönlichkeit eines Kunden über die Anziehungskraft der Koje zu erkennen und ihn individuell beraten zu können, was zum Verkaufserfolg führt. "Mit den Diagnose-Kojen erfolgt ein schnellerer Kunden-Kontakt und eine höhere Abschöpfung", sagt Norman Schirm, Geschäftsleiter Möbel Brügge, Neumünster.

Eine effektive Anleitung zur individuellen Kundenberatung bietet die zertifizierte Weiterbildung "Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel".

## Möbel verkauft man heute anders

## **Downloads**

• P MM1117 PR SalesLearning.pdf