

SHOWROOM JA ODER NEIN?

Die Kolumne von Roland Schraut zum Thema: »Wie Sie ertragreicher verkaufen.«

Wer im Tischlerhandwerk heute an Privatkunden Einrichtungslösungen verkauft, sieht sich mit Tausenden Quadratmetern Ausstellungsfläche des Möbelhandels konfrontiert. Egal ob Küche, Wohnzimmer oder Bad – in scheinbar ständig größer werdender Anzahl können sich Kunden Raumsituationen vor Ort ansehen. Immer wieder kommt deshalb die Frage: »Braucht es für einen Tischlerbetrieb eine Ausstellung? Lohnt das überhaupt noch in Anbetracht dieses Wettbewerbs?«

Die Antwort lautet: Ja, sie ist zwingend notwendig. Aber bitte nicht in der Art, wie Sie es aus dem Möbelhandel gewohnt sind. Es macht keinen Sinn, diesen vielen Quadratmetern und Ausstellungslokalen gleichartige Kojen und weitere austauschbare Ausstellungsszenarien entgegenzustellen, nur mit dem Emblem »Tischler« am Eingang. Wer hochpreisige Einrichtungslösungen an den Mann bringen will, sollte in der Art seiner Ausstellung Kreativität, Einzigartigkeit und Manufakturcharakter zum Ausdruck bringen!

Anstelle einer klassischen Ausstellung punkten Sie mit einem Kreativzentrum, mit einem Showroom oder

der Design-Lounge. Wie Sie das Kind nennen wollen, ist jedoch zweitrangig. Wichtiger ist, dass Sie sich im Stil von den vorhandenen Ausstellungsbeispielen im Handel abheben.

Sie brauchen keine riesige Fläche dazu. Häufig bewegen sich Ausstellungsgrößen bei mittelständischen Tischlerbetrieben zwischen 70 und 250 Quadratmetern. Entscheidend sind folgende Merkmale:

- Konzentrieren Sie sich in den Ausstellungsbereichen auf die wesentlichen Ertragsbringer.
- Zeigen Sie weniger Objekte, dafür Exponate die »Aha«-Momente bei Kunden auslösen.
- Nutzen Sie Oberflächenschemata, Materialmuster, ansprechende Skizzen, Vorher-nachher-Beispiele und zeitgemäße Präsentationsmedien.
- Schauen Sie sich in branchenfremden Ausstellungen nach neuen Ideen und Lösungen um.
- Machen Sie den Besuch bei Ihnen zum Erlebnis für den Kunden und inszenieren Sie ihn.

Der Verkaufsexperte Roland Schraut bietet mit der »Sales academy« ein Mentoringkonzept für Unternehmer im Handwerk an. Infos unter www.salesacademy.ag

»Mit einer kreativen Ausstellung aktivieren Sie Ihren Erfolgsturbo«

ROLAND SCHRAUT



ABTASTEN



Tastaggregat „SOFT-TOUCH PRO“

Sauberer Abtasten der Oberfläche für ein perfektes Bearbeitungsergebnis.

www.atemag.com

Aggregatetechnologie & Manufaktur AG
D-77716 Hofstetten



Effiziente Aufspannsysteme



Kürzeste Umrüstzeiten!

Ob Plattenbearbeitung oder Rahmenbearbeitung – Blocksauger und Konsolensauger von Schmalz lassen sich präzise positionieren und bei Auftragswechsel einfach und schnell austauschen. Wählen Sie aus unserem umfassenden Programm an Blocksaugern unter:

www.schmalz.com/aufspannsysteme | Tel. +49 7443 2403-501

J. Schmalz GmbH, Aacher Str. 29, D-72293 Glatten, schmalz@schmalz.de, www.schmalz.com