



KERNSÄTZE

STUFE 4 – SOLL-ANALYSE

Wir stellen nach der Aufwärmphase und der Ist-Analyse Fragen wie:

„Worauf kommt es Ihnen bei ... (Möbelstück) an?“

Egal was der Kunde antwortet

(praktisch, gutes Aussehen, preiswert) hinterfragen wir mit:

„Was bedeutet ...

(praktisch, gutes Aussehen, preiswert) für Sie?“

Wir stellen die Budgetfrage:

„Wie viel wollten Sie ungefähr ausgeben?“

(so oder in ähnlichen Formulierungen)

„Wann brauchen Sie die Möbel?“

„Warum schauen Sie eigentlich gerade jetzt nach Möbeln?“

(Langeweile, Umzug, alte Möbel sind nicht mehr schön ...?)

„Wie genau nutzen Sie denn das Möbelstück?“

(„Wie oft kochen Sie? Wie sitzen Sie auf Ihrem Sofa?

Wie oft/lange nutzen Sie es am Tag ...?“)

„Für wen ist das Möbelstück?“

(Kaum etwas ist frustrierender, als nach längerer Beratung festzustellen, dass Mütter für ihre Töchter suchen etc.)