



ACHTUNG MÖBELVERKÄUFER: AUGEN AUF BEIM KÜCHENVERKAUF!

Der Verkaufsprozess der meisten Küchenverkäufer in mittelständischen Möbelhäusern ist weder für die Kunden noch für den Verkäufer ideal!

Haben Sie auch die Nase voll davon, dass Ihre Küchenplaner planen wie die Weltmeister und andere Häuser den Kunden aufschreiben? Dann ist es höchste Zeit, sich Ihren Küchenverkaufsprozess mal genauer anzuschauen.

Nehmen Sie sich 2 – 3 Stunden Zeit und beantworten Sie die folgenden drei Fragen.

3 FRAGEN ZUM KÜCHENVERKAUFSPROZESS, DIE SIE UNBEDINGT KLÄREN SOLLTEN

(und in 2 – 3 Stunden geklärt haben können)!

1. Wie viele Planungen hat jeder Verkäufer in den letzten 6 Monaten gemacht?
2. Wie viele davon wurden abgeschlossen (Abschlussquote über Planungen, Kleinkram und Ersatzkäufe nicht mitgerechnet)?
3. Wie viele der Küchen wurden im ersten Gespräch, in dem der Preis gemacht wurde, geschrieben und wie viele bei Folgeterminen?



ACHTUNG MÖBELVERKÄUFER: AUGEN AUF BEIM KÜCHENVERKAUF!

Setzen Sie sich dazu einfach neben jeden Planer und lassen Sie ihn im Planungsprogramm die erste geplante Küche vor sechs Monaten aufrufen. Gehen Sie jetzt Planung für Planung durch und machen Sie folgende Strichliste: Einen Strich für jede Planung (Doppelplanungen nur einmal zählen), ein weiterer, wenn die Planung in einen Auftrag mündete. Fragen Sie den Verkäufer: „Haben Sie den Auf-

trag im ersten Termin geschrieben, in dem ein Preis gemacht wurde, oder an Wiederkommer?“ Spätestens wenn der Verkäufer die Planung aufruft, erinnert er sich i. d. R. genau an den Kunden und den Verlauf der Gespräche. Machen Sie dann einen Strich entweder für „Abschluss im Erstgespräch“ oder „Wiederkommer“. Addieren Sie den Umsatz.

VK ¹	Planungen	Küchen	1.G ²	WK ³	Abschlussquote	1. Abschluss	WK Abschluss ⁴	Gesamt-Umsatz
VK 1	56	29	17	12	52%	59%	71%	174.777 €
VK 2	67	33	23	6	49%	70%	26%	228.974 €
VK 3	28	16	8	8	57%	50%	100%	58.381 €
VK 4	64	21	14	7	33%	67%	50%	272.252 €
VK 5	51	21	14	12	41%	67%	86%	305.251 €
VK 6	48	24	6	18	50%	25%	300%	219.750 €
VK 7	38	19	8	11	50%	42%	138%	176.254 €
Summe⁵	352	163	90	74	46%	55%	45%	1.435.639 €

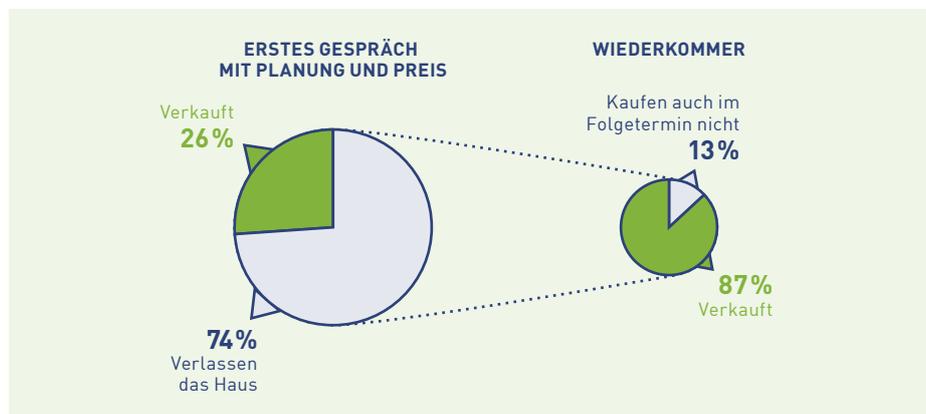
1 VK = Verkäufer | 2 1.G = Erstgespräch | 3 WK = Wiederkommer | 4 WK Abschluss = Abschluss nicht im Erstgespräch sondern bei Folgeterminen | 5 Summe bzw. Mittelwert

Voilà! Sie haben die Statistik, die Sie brauchen.

Das Bild dieses Küchenhauses ist nicht untypisch:

- 46 % aller Planungen werden geschrieben.
- Davon knapp mehr als die Hälfte im Erstgespräch (der Rest an Wiederkommer).

Das Problem wird erst klar, wenn man sich den Prozess genauer anschaut:



ACHTUNG MÖBELVERKÄUFER: AUGEN AUF BEIM KÜCHENVERKAUF!

Von den 262 Kunden, die nach einer Beratung mit einem Preis das Haus verlassen, kommt nur knapp ein Drittel wieder.

Die Abschlussquote der Wiederkommer ist sehr hoch (über 80 % in den meisten Häusern). Daher lieben die Planer ihre Wiederkommer auch so!

Den Rest (177 Planungen) verliert das Möbelhaus entweder an den Mitbewerb oder an das teuerste Möbelstück der Deutschen: die „Lange Bank“.



Hier finden Sie ein Video zum Thema Küchenverkaufstrategien: bit.ly/kuechenverkauf

Tiefergehendes rund um den perfekten Verkaufsprozess in Möbelhäusern finden Sie in ausführlicher Form in unserer „Verkäuferfibel“, die Sie sich kostenlos hier herunterladen können (sollten Sie sie nicht schon längst haben):



7 STUFEN
zum perfekten
Verkaufsprozess für
Möbelhäuser

Jetzt anfordern!

bit.ly/verkaeuerfibel

Dieser Artikel ist Bestandteil von „Die Verkaufsmaschine“ www.thomaswittconsulting.de/verkaufssteuerer – dem Blog von Thomas Witt Consulting. Kostenfreie Tipps und Verkaufswerkzeuge für den Möbelhandel – Nur für ehrgeizige und motivierte Möbelverkäufer und deren Führungskräfte.



Meine Leidenschaft ist, menschliches Verhalten zu verstehen und zu beeinflussen, um positive Entwicklungen zu bewirken. „Man kann Menschen nur bewegen, wenn man sie versteht“, ist mein Motto.

Und wie wir alle wissen, gibt es viel zu tun. **Sprechen Sie mich an!**

THOMAS WITT | GmbH
CONSULTING

Thomas Witt Consulting GmbH

Hanauer Straße 10 · 61118 Bad Vilbel · Telefon: 06101 / 995 31 44
witt@thomaswittconsulting.de · www.thomaswittconsulting.de