



Check: Der kleine Unterschied

Frage	Ja	Nein	Folgerungen
Ihre Mitarbeiter tragen ein Namensschild. Sie sind einheitlich und auffällig, aber dennoch angemessen gekleidet.			
Der Kunde findet sich in der Ausstellung auch ohne die Hilfe eines Verkäufers zurecht			
Alle Waren sind mit dem entsprechenden Preis ausgezeichnet.			
Kunden werden freundlich angesprochen.			
Für die Kunden steht jederzeit eine Ansprechperson zur Verfügung.			
Kein Kunde muss mehr als 3 Minuten an der Theke oder Kasse anstehen.			
Die Verkäufer stellen sich dem Kunden gegenüber mit ihrem Namen vor.			
Reklamationen werden schnell und freundlich bearbeitet.			
Die Verkäufer wissen, wie ein Produkt angewendet oder verwendet wird. Sie können über mögliches Zubehör Auskunft geben.			
Regale und Auslageflächen sind beschriftet, man findet Waren auch, wenn man sich nicht auskennt.			
Die Ausstellungsfläche ist Kinderwagen- und Rollstuhlgerecht eingerichtet.			
Verschmutzungen im Laden werden sofort entfernt.			
Bei besonders schweren Waren wird den Kunden beim Tragen / Verladen geholfen.			
Stammkunden werden mit Namen begrüßt.			
Dem Kunden wird ein möglicher Weg durch das Geschäft vorgegeben, an den er sich halten kann.			
Leere Regale werden schnellstmöglich aufgefüllt. Bestellungen erfolgen nicht erst, wenn eine Ware ausverkauft ist.			

Bewertung:

16 - 13 mal Ja:

Ausgezeichnet! Sie unterscheiden sich von Ihren Wettbewerbern und achten auch auf Kleinigkeiten. Das zeigt große Wirkung. Weiter so!

12 - 9 mal Ja:

Bei Ihnen läuft das Geschäft ganz gut, es könnte aber noch mehr Wert auf Details gelegt werden. Versuchen Sie, sich von Ihren Wettbewerbern klarer zu differenzieren. Hier zeigen kleine Veränderungen oft große Wirkung!

8 - 5 mal Ja:

Sie wollen zwar Ihre Waren verkaufen, achten dabei aber nicht darauf, dass ein Kunde mehr kauft, wenn er sich wohl fühlt. Nutzen Sie diese Erkenntnis und schaffen Sie eine Atmosphäre, die dem Kunden gefällt. Achten Sie dabei auch auf Kleinigkeiten. Ideen für Änderungen notieren Sie bitte in der Spalte „Folgerungen“ oder wenden Sie sich direkt an die Mobile Vertriebsakademie.

4 - 0 mal Ja:

Anscheinend sind Sie so billig, dass Ihren Kunden das Ambiente egal ist, oder es gibt weit und breit keinen Wettbewerber in Ihrer Branche. Sie müssen unbedingt anfangen, Ihre Kunden an sich zu binden, sonst werden Sie sich nicht am Markt halten können. Wenn Sie mehr auf die Details achten, können Sie Ihren Umsatz enorm vergrößern. Lassen Sie aber auch grundlegende Änderungsmöglichkeiten nicht außer acht, um die Kundenbindung zu verbessern. Fangen Sie gleich an, Ihr Unternehmen zu verbessern. Nutzen Sie dazu den Verkaufstrainer und die Spalte „Folgerungen“, oder informieren Sie sich bei der Mobile Vertriebsakademie über professionelle Hilfe.