



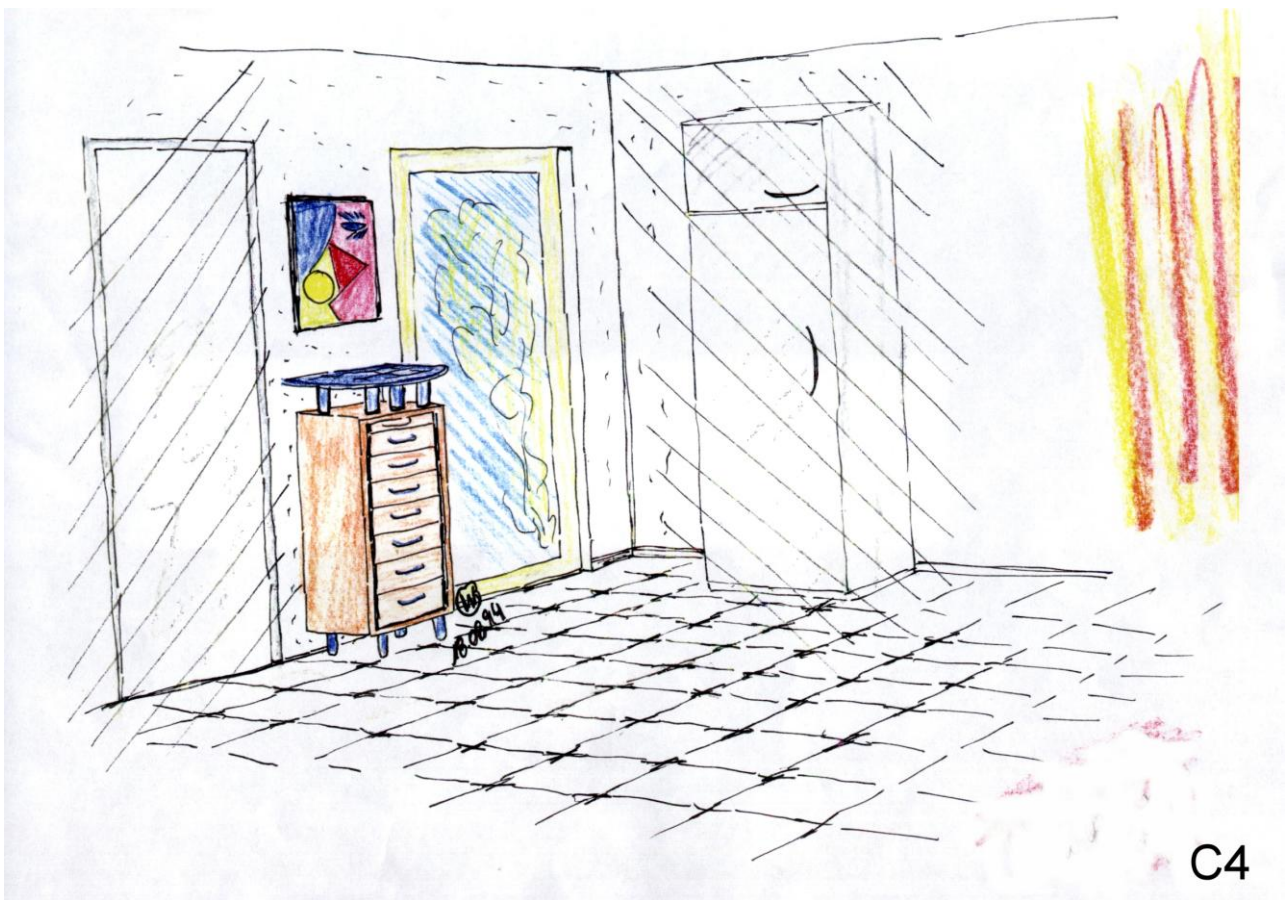
Die Abwicklung:

Da der Autor sehr gerne seine Kundschaft aufsuchte, um sie zu beraten, musste er in den letzten Jahren häufiger erfahren, dass vor ihm immer Kollegen konsultiert worden waren, die jedoch keine Ideal-Lösung für das Problem fanden.

Der Kunde sollte sich in einem solchen Fall darüber im Klaren sein, dass der Handwerker, der für diese Beratung 2 bis 3 Stunden aufwenden muss, solche Zeiten nur über einen Verkaufserfolg auffangen kann. Deshalb hat der Handwerker auch absolut keine Ambitionen, seine Ideen kostenfrei abzuliefern, die ein Kollege dann nur noch ausführen muss. Aufgrund dessen erhält der Kunde häufig keine zufriedenstellenden Lösungen.

Beim Autor konnte ein Kunde daher nicht nur Möbel, sondern auch Ideen erwerben. Er erstellte Expertisen des herzustellenden Möbels, besuchte den Kunden zu Hause, fertigte eine farbige Handskizze mit den Ideen an, arbeitete ein Angebot für das Möbel aus und legte eine komplette Beschreibung des Möbels mit seinen Konstruktionen bei.

Der Kunde konnte diese Idee nun als seine eigene ansehen bedarfsweise Gegenangebote einholen. Bei einer überzeugenden Ausarbeitung konnte er davon ausgehen, dass der Kunde das Möbel schließlich auch bei ihm herstellen ließ. Denn, nicht nur der Preis ist bei einer derartigen Kreation entscheidend, sondern vielmehr die Überzeugung.



Entscheidend ist immer, dass vom Kunden sein Möbel, mit den dazugehörigen Einrichtungsgegenständen, erkannt werden muss. Erst mit der Übernahme vorhandener Gegenstände, wird der Kunde positiv beeinflusst.