

Digital Verkaufen nach Biostruktur

Saleslearning empfiehlt eine auf die Biostruktur-Zielgruppe ausgerichtete Customer Journey | Neue Konzepte

Um in digitalen Zeiten bestehen zu können, müssen Möbelhändler eine kundenorientierte digitale Strategie erarbeiten. Doch wie kann das Käuferlebnis zum Event werden und zum Erfolg führen? Das Einzige, das wirklich den Umsatz hochtreibt, ist eine klare, auf die durch ein Analyseverfahren ermittelte Biostruktur-Zielgruppe ausgerichtete Customer Journey – offline und online. Wer die Biostruktur eines Menschen kennt, weiß, was ihn bewegt und was er kauft.

Der „Burg“-Typ legt sehr viel Wert auf Repräsentation, Exklusivität und Luxus. Die Einrichtung ist großzügig – so wie das gesamte Ambiente.

Der „Nest“-Typ bevorzugt Gemütlichkeit und Harmonie. Das heimische Nest strahlt Geborgenheit und Wärme aus.

Der „Schneckenhaus“-Typ steht auf Perfektion und Ordnung, klar gegliederte Räume, zweckmäßig-funktionelle Möbel. Damit Möbelhandel auch digital funktioniert, ist das Hinterlegen der analysierten Biostruktur in der Warenwirtschaft entscheidend. Nur so kann der Kunde in seiner Persönlichkeit – vom ersten Kontakt bis zur Montage der Möbel – individuell behandelt werden.

Um sich langfristig am Markt zu be-



Das "drei-einige Gehirn"
nach Hirnforscher Paul D. MacLean



Nestbewohner/-in

Gemütlichkeit
Harmonie
Menschenfreund



Schneckenhäusler/-in

Perfektion
Planung
Fachkenntnis



Burgherr/-in

Status
Dominanz
Besitzwunsch

**Bastian Fleischer, kaufmännischer Leiter
Alco Möbel GmbH Wohnzentrum:**

„In Zusammenarbeit mit Markus Neumann haben wir die Customer Journey komplett auf die festgelegte Biostruktur-Zielgruppe abgestimmt. Dies führte sowohl zu einer erhöhten Abschlussquote als auch zu einer merklichen Reduktion der Check-Out-Rate.“



Markus Neumann, Geschäftsführer
Saleslearning. Foto: Saleslearning

hauptsächlich, kann es daher laut Saleslearning nur eine Lösung geben: Verkaufen nach Biostruktur. Denn Möbel (ver)kaufen heißt, mit Menschen kommunizieren und individuelle Wohnideale erfüllen.

Möbelexperte Markus Neumann schafft eine Unternehmenskultur, in der der Mensch im Mittelpunkt steht, und er gibt dem Unternehmer in seinen Seminaren eine klare, nachhaltige Strategie für zukünftiges Wachstum an die Hand. Saleslearning ist ein autorisiertes digitales Beratungsunternehmen im Förderprogramm Go-Digital.

Alle Infos unter www.saleslearning-moebel.de/digitalstrategie