



Christian Schneider, Inhaber KüchenTreff Homberg, konnte mit digitaler Beratung während der Corona-Krise 60% seines gewohnten Umsatzes generieren.  
Foto: KüchenTreff

# Weitsicht zahlt sich aus

Im Fokus von KüchenTreff steht die Online-Beratung – auch nach der Corona-Krise.

KüchenTreff hat die Relevanz eines guten Online-Auftritts und der Online-Beratung schon lange im Blick. Der Verband verfügte bereits vor der Corona-Krise über sehr gute Tools für die Beratung per Video. Damit diese erfolgreich genutzt werden können, hat KüchenTreff gemeinsam mit Melanie Merz vom Institut für Mittelstandserfolg ein Online-Verkaufstraining entwickelt. Hierbei hilft KüchenTreff seinen Händlern, die richtige Hardware zu finden und gibt Ratschläge, um bei der Online-Beratung DSGVO-konform zu bleiben.

## KüchenTreff Homberg als Vorbild

In der Corona-Krise machte sich bezahlt, dass der Verband die Online-Beratung bereits erfolgreich auf den Websites der Händler implementiert hatte. KüchenTreff Homberg zum Beispiel bot direkt ab dem ersten Tag der Ladenschließung eine Online-Beratung an. Diese wurde von den Kunden des Studios gut angenommen, und das zu Beginn der Krise festgelegte Ziel, 30% des

Umsatzes über die digitale Beratung zu generieren, wurde sogar mit 60% übertroffen. Auch zukünftig möchten Christian Schneider und sein Team die Onlineberatung anbieten. Da KüchenTreff Homberg ein sehr großes Einzugsgebiet besitzt, wäre die digitale Beratungsvariante ideal – zumal auch Kunden erreicht werden könnten, die gar nicht die Möglichkeit haben, persönlich in das Küchenstudio zu kommen.



Neue Programme