

From Spaces to Places

Saleslearning: Wohnbilder gestalten, die sich von selbst verkaufen | Neue Konzepte

Will man Möbelkunden begeistern, so muss man die emotionale Hirnhälfte des Kunden erreichen, denn dort fällt die Kaufentscheidung. Deshalb müssen aus nichtssagenden „Spaces“ im Möbelhaus attraktive „Places“ werden, die den Kunden emotional ansprechen. Verkaufstrainer Markus Neumann von Saleslearning hat seine jahrzehntelange Expertise jetzt in einem Buch zusammengestellt. „From Spaces to Places“ ist ein profunder Kurs, der sich um die vier Schlagwörter People, Strategie, Training und Umsetzung dreht.

Im Kapitel **People** geht es um die unterschiedlichen Kundentypen und welche Signale auf sie wirken. Das Kapitel **Strategie** befasst sich mit signalstarken Motiven und wie die Kojen gestaltet werden sollten, um dem Kunden mehr „Places“ als „Spaces“ zu bieten. Das Kapitel **Training** zeigt Einrichtungsberatern und Dekorateurinnen den gezielten Einsatz von Signalen, um



stimmige Wohnbilder zu kreieren. Im Kapitel **Umsetzung** geht es um die Strukturierung eines Ausstellungsplans, mit dem Kojen so gestaltet werden, dass der Quadratmeter-Umsatz effektiv gesteigert wird.

Nun gilt es, seine Kunden zu kennen und die biogenetische Zielgruppe zu ermitteln, um die Customer Journey in der Ausstellung zum Erlebnis zu machen. Dies alles führt Markus Neumann in seinem neuen Buch mit vielen Beispielen

sehr anschaulich auf, so dass Einrichtungsberater und Dekorateur praxisnahe Tipps und wertvollen Input erhalten. Markus Neumann: From Spaces to Places, Edition Winterwork, 154 Seiten, ISBN 978-3-96014-843-2, 59,90 Euro. hoe



Verkaufstrainer Markus Neumann hat seine Expertise in dem neuen Fachbuch „From Spaces to Places“ zusammengestellt, dazu gibt es auch einen E-Learning-Kurs. Fotos: Saleslearning