AUSSTELLUNGS-CHECKLISTE

Unterziehen Sie Ihren Showroom mit unserer Ausstellungs-Checkliste einem kleinen „TÜV“ zu zeitgemäßer Gestaltung. Schritt für Schritt decken Sie kleine und große Verbesserungspotenziale damit konsequent auf:

1) ZIELGRUPPENORIENTIERUNG:

Beschreiben Sie zwei archetypische Wunschkunden Ihres Unternehmens:

ALTER: ..... **GESCHLECHT:** ..... **EINKOMMEN:** .....

An welchen Produkten ist dieser Kunde / diese Kundin typischerweise interessiert?

.....

Mit welchen Anliegen/Problemen kommt der Kunde/ die Kundin zu Ihnen?

.....

Was erwartet der Kunde / die Kundin von Ihrem Unternehmen?

.....

Gleichen Sie nun ab, ob Ihre Ausstellung diese Bedürfnisse und Wünsche Ihrer bevorzugten Kundengruppen wirklich abdeckt und widerspiegelt? – Diese Aufgabenstellung ist besonders wichtig, wenn sich Ihre Kundenstruktur häufiger verändert oder Sie Ihre Angebots- und Beratungsschwerpunkte unlängst verändert haben.

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

.....

.....

2) VERTRAUEN & GLAUBWÜRDIGKEIT:

Spiegelt Ihre Ausstellung wider, was Sie Kunden nach außen (Website, Social Media, Außenwerbung) suggerieren? Werfen Sie einen kritischen Blick vom Parkplatz bis in den hintersten Bereich Ihres Showrooms, ob Sie Material-Wiederfindungen integriert haben und wirklich halten, was Sie Kunden in der Außenwirkung versprechen?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

.....

.....

3) PRODUKTPRÄSENTATION:

Können Sie alle Produkte in der Ausstellung gut präsentieren? – Reicht das Platzangebot? Sind Muster und Varianten griffbereit?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

.....

.....

AUSSTELLUNGS-CHECKLISTE

Sind jene Produkte prominent platziert, die Ihrem Erfolg durch hohe Margen besonders zuträglich sind? Ist Ihr Verkaufsteam dahingehend sensibilisiert?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Können Sie Funktionen und Produktion-Vorteile in der Beratung gut herausarbeiten? Kann der Kunde eventuell selbst testen, wie sich diese Vorteile anfühlen und auswirken?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

4) AMBIENTE UND DESIGN:

Zeigen Sie nach außen, was Sie bieten? (Schaufenster-Gestaltung, Fassadengestaltung, etc.)
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Ist der Eingangsbereich barrierefrei und leicht zugänglich gestaltet? Sind Ordnung und Sauberkeit (Zustand von Schmutzfangmatten, angenehme Düfte, etc.) täglich gegeben?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Ist der Eingangsbereich Ihres Showrooms optimal ausgeleuchtet? Bietet das Entrée offene Sichtachsen, um sich einen Überblick zu verschaffen?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Signalisieren Sie im Eingangsbereich Aktualität durch saisonale Dekoration und Produktpräsentation?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Sind im gesamten Schauraum Beklebungen, Farbkonzepte und Designelemente auf Ihre Markenidentität abgestimmt?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

AUSSTELLUNGS-CHECKLISTE

Sind Deko-Artikel ansprechend auf Ihre Produkte abgestimmt? Präsentieren Sie tatsächlich ein stimmiges Gesamtkonzept?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

5) INTERAKTIVITÄT UND ERLEBNIS:

Bietet Ihr Showroom digitale POS-Lösungen für die Kundenberatung? (z.B. MZE Smart Lounge, interaktive Screens, digitale Beratungstools, VR-Planung)
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Können Kunden in Ihrer Ausstellung gewisse Produkte in der Praxis testen und erhalten ein interaktives Erlebnis?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Bietet Ihr Showroom digitale POS-Lösungen für die Kundenberatung? (z.B. MZE Smart Lounge, interaktive Screens, digitale Beratungstools, VR-Planung)
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

6) GUTE ORIENTIERUNG UND BESCHILDERUNG:

Verfügt Ihr Schauraum über eine gute Beschilderung, um sich zu orientieren? (strategische Positionierung von Wegweisern sowie optimale Sichtbarkeit)
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Haben Sie in der Beschilderung QR-Codes eingebunden, um Kunden Zusatzinformationen für Produktgruppen bereitzustellen?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Nutzen Sie Aufsteller und Hinweisschilder zu Produkten, Aktionen und Bewertungsmanagement? Sind alle Schilder aktuell und entsprechen Ihrem Corporate Design?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

AUSSTELLUNGS-CHECKLISTE

7) FACHKUNDIGES PERSONAL:

Unterhalten Sie sich in einem offenen Klima mit Ihrem Verkaufsteam darüber, ob es mögliche Unsicherheiten/Lücken im Beratungswissen zu spezifischen Produkten gibt?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Nutzen Sie Up- und Cross-Selling in Ihrer Beratung? – Sind Sie aktiv darum bemüht höherwertige Produkte oder Ergänzungsprodukte zu verkaufen?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

TIPP: MEHR ZU UP- UND CROSS-SELLING
www.mze.de/details/tipps-fuer-up-selling-cross-selling

8) SAISONALE FLEXIBILITÄT:

Setzen Sie bewusst auf die Präsentation saisonaler Produkte? Aktualisieren Sie die Dekoration im Showroom regelmäßig und jahreszeitgemäß? Gibt es im Außenbereich aktuelle Hingucker?
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Können Bestandskunden bei Ihnen regelmäßig Neues entdecken? Für Einrichter gilt hier der Hinweis auf Wohnaccessoires und Ergänzungsprodukte.
Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest: