

Wie geht es wohl weiter?

Bedarfsermittlung

1. Kunde orientiert sich.



2. Verkäufer nimmt warenbezogen Kontakt auf.







Wie geht es weiter?

Wie geht es weiter?


1. Kunde orientiert sich.


2. Verkäufer nimmt warenbezogen Kontakt auf.
Das Vaude Family 2 ist ein sehr geräumiges Familienzelt mit vielen Extras.


Ja, ich bin auf der Suche nach einem neuen Zelt. Unser bisheriges ist einfach zu klein geworden.


Ja, wir wollen vielleicht nächsten Sommer mal zum Campen, aber bisher habe ich noch nie ein Zelt von innen gesehen.


Für wie viele Personen soll das Zelt sein?
Wie groß war Ihr bisheriges Zelt?
Wo campen Sie denn meistens?


Ich zeige Ihnen jetzt einfach mal das Family 2. So bekommen Sie einen Eindruck und wir können herausfinden, was bei Ihrem Zelt wichtig ist.





Direkte Bedarfsermittlung (häufig)
Wenn der Kunde seine Wünsche/ **Bedarf benennen kann.**
Vorgehen: Verkäufer ermittelt Wünsche/ Bedarf mit Fragen.

Indirekte Bedarfsermittlung (selten)
Wenn der Kunde bisher keine **Vorstellung hat.**
Vorgehen: Verkäufer legt direkt Ware vor und schaut auf Reaktion des Kunden.







