



Erfolg = (Leistung x Kommunikation)²

Haben Sie sich schon einmal überlegt, wie viel Sie ein Kunde kostet?

Gemeint ist der ganz normale Beratungsaufwand, den eine Anfrage für eine Heizungsanlage, eine größere Sanitärinstallation oder ähnliches in einem Privathaus verursacht. Die entstehenden Kosten, wenn ein (möglicherweise!) zukünftiger Kunde seinen Fuß über die Schwelle Ihres Geschäftes setzt, anruft, bei einer Fachmesse sein Interesse bekundet usw. ...

In der Praxis schaut das mitunter so aus: Zuerst ist ein Besuch vor Ort notwendig, um die technischen Gegebenheiten zu erfassen und die Bedarfslage zu ermitteln. Dann geht's ab ins Büro – kalkulieren ist angesagt. Eine, zwei, drei Varianten. Darf's noch eine weitere mehr sein? Der Heizungsmarkt bietet ja genügend Möglichkeiten. Bei der Präsentation des Angebotes sind Sie damit konfrontiert, dass die Gattin des Bauherrn (beim ersten Besuch war sie nicht mit dabei) noch einmal ganz neue und andere Wünsche hat. Mensch ärgere dich nicht! Zurück an den Start. Das Spiel beginnt von vorne.

Zugegeben, das ist die komplizierte Version eines Kundengesprächs. Doch Hand auf's Herz: Wer hat so etwas noch nie selber erlebt? Vor allem junge und unerfahrene Verkäufer tapfen immer wieder in diese berüchtigten Zeitfallen. Wenn es dann zu einem Auftrag kommt, hat die Geschichte wenigstens ein glückliches Ende. Doch was ist, wenn man nur das Vergleichsangebot Nummer 3 für den Kunden war? Planen darf in unserer Branche ja nichts kosten. Eine Branchen-Untugend, gegen die kaum anzukommen ist. Gute Verkäufer in der Installationsbranche schaffen Abschlussquoten von 50% mit einem anfallenden Beratungsaufwand (Zeit, km, Gemeinkosten ...) von durchschnittlich 400,- Euro, macht statistisch 800,- Euro pro zahlendem Kunden. An dieser Stelle möge jeder seine eigenen Werte einsetzen, die von Betrieb

zu Betrieb etwas besser oder schlechter liegen werden. Soviel zur Eingangsfrage. Effiziente Kommunikation und eine zielgerichtete Entscheidungsfindung sind wesentliche Beiträge zu nachhaltigem wirtschaftlichen Erfolg. Zugleich waren das auch die Hauptthemen beim den HSH-Schulungstagen 2011 in St. Georgen am Längsee. Erfahrene Kollegen und der Gastreferent Stefan Gössler gaben ihr Wissen an knapp 100 Kollegen der Kooperation Holz die Sonne ins Haus weiter. Natürlich mit an Bord: Zahlreiche Beratungsunterlagen, die den HSH-Installatören exklusiv zur Verfügung stehen und von diesen auch laufend weiterentwickelt werden.

So wird das Verkaufen zur alltäglichen Freude.



SHH PV-Einreichmappe
Alle Unterlagen, Projektblätter, Ansuchen und Bescheide werden nach Eingabe der Anlagen/Kundendaten automatisch generiert.



SHH Energiespar-Angebot
Diese Mappe dient zum Variantenvergleich inklusive Schnellkalkulation vor Ort oder als perfekte Hülle für ein Detailangebot.



SHH Energiespar-Praxis
100 Solaranlagen als Best-Praxis-Beispiele geordnet nach Bauarten und Kollektorfläche. Mit Betriebsbild auf dem Cover.



SHH Heizkostenvergleich
Variantenvergleich für verschiedene Heizsysteme und Anlagengrößen. Zeigt u.a. die Gesamtkosten für 20 Jahre Anlagenbetrieb.



SHH Förderkompass
Förderungen sind oft entscheidend für die Anschaffung alternativer Heizsysteme. Diese Beratungsleistung ist ein MUSS.

SHH Anlagenleitfaden ALF
Die wesentlichen Systemlösungen mit Investitionsrahmen kundinnenfreundlich dargestellt.

Holz die Sonne ins Haus

www.holzdiesonne.net

04212/30440

