



Läuft: Thomas Behrendt (li.) mit Julia Behrendt und Jan Binder von der Tischlerei Binder

Wenn die Wunschkundin anruft

»Maßmöbel aus Meisterhand« ist ein Marketingkonzept für eine moderne Tischlerei. Thomas Behrendt hat es gemeinsam mit der Tischlerei Binder in Bottrop entwickelt. Dort funktioniert es so gut, dass Behrendt es nun auch anderen Betrieben als Franchisemodell anbietet.

KERNGEDANKE von »Maßmöbel aus Meisterhand« ist die Definition einer »Wunschkundin«. Die Wunschkundin ist z.B. eine wertschätzende, aber auch anspruchsvolle Frau mit einem Sinn für schönes Wohnen. Sie lebt in einer Partnerschaft, ist zahlungskräftig und zahlungsbereit.

Das Ziel ist, dass diese Kundin anruft, neue Möbel kaufen möchte und sich bereits für den Betrieb entschieden hat. Um das zu erreichen, arbeitet Maßmöbel aus Meisterhand mit zielgruppengerechter Internetwerbung. Grundlage ist ein in der Praxis erprobtes Onlinemarketing-Konzept, bei dem Anzeigen und Landingpages genau die Informationen liefern, nach denen die Wunschkundin sucht. Die nimmt bei Interesse direkten Kontakt mit dem Betrieb auf oder trägt sich in den Newsletter ein. Als Dankeschön für das Abonnieren des Newsletters be-

kommt die Wunschkundin einen hochwertigen Stauraum-Katalog übersandt. In der Folge wird der Kontakt mittels regelmäßiger, teils automatisch versandter, E-Mails gehalten.

zung für das Funktionieren des Konzepts. Erfahrungsgemäß gibt es sehr viele Anfragen, aus denen diejenigen mit der höchsten Kaufwahrscheinlichkeit herauszufiltern sind. Ziel sind acht (oder mehr) Abschlüsse aus zehn Angeboten. Anstatt aktiv zu verkaufen lautet das Motto »kaufen lassen«. Die Wunschkundin ist derart begeistert von den Möglichkeiten, die ihr der Tischler aufzeigt, dass sie die schönen Möbel wirklich bei sich zu Hause haben will.

»Kaufen lassen« als Konzept

Auch das Thema Empfehlungsmarketing hat eine große Bedeutung. Maßmöbel aus Meisterhand bietet zahlreiche Anregungen, um – neben der perfekt erbrachten Leistung in Form der Möbel – die Erwartung der Wunschkundin überzuerfüllen und so Weiterempfehlungen zu generieren.

Das Marketing-Konzept von Maßmöbel aus Meisterhand wurde von Betriebswirt Thomas Behrendt für die Tischlerei Binder in Bottrop entwickelt. Das Ergebnis ist das, was heute Maßmöbel aus Meisterhand ausmacht: Klar beschriebene Zielkunden, klare Ansprache in der Werbung, klares Service-Versprechen zur Erbringung der Leistung. »Der Praxistest wurde deutlich bestanden, das Konzept funktioniert sowohl in Bezug auf Wirtschaftlichkeit als auch in Bezug auf Lebensqualität für die Betriebsinhaber« so Thomas Behrendt. -HJG

STECKBRIEF

Maßmöbel aus Meisterhand ist ein Franchisemodell in drei Ausbaustufen. Das Einstiegspaket beinhaltet das Internet-Werbekonzept und den Aufbau einer E-Mail-Kontaktliste. Zudem Unterstützung durch die Systemzentrale, moderierte Partnertreffen und Gebietsschutz. Kosten: 257 Euro/Monat, zzgl. 2500 Einstiegsgebühr.

Thomas Behrendt, Tel.: (02045) 84026
 thomas.behrendt@massmoebel-aus-meisterhand.de, www.massmoebel-aus-meisterhand.de

kommt die Wunschkundin einen hochwertigen Stauraum-Katalog übersandt. In der Folge wird der Kontakt mittels regelmäßiger, teils automatisch versandter, E-Mails gehalten.

Hochwertige Anfragen in der richtigen Anzahl ist die wichtigste Vorausset-