

WEGE INS ERFOLG-REICH

Herausforderungen im Verkauf in der Möbelbranche und das Prinzip des Leistungsglücks

Eine Serie für Ihren Erfolg. Experten-Tipps von Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC

Die Möbelbranche steht wie viele andere Wirtschaftszweige vor Herausforderungen in einer sich schnell wandelnden Welt. Die zunehmende Digitalisierung, veränderte Kundenbedürfnisse und der stetige Wettbewerb setzen Unternehmen unter Druck, innovative Strategien zu entwickeln, um erfolgreich zu bleiben. In diesem Text werden wir die Herausforderungen des Verkaufs in der Möbelbranche in herausfordernden Zeiten untersuchen und das Konzept des Leistungsglücks als ein Prinzip betrachten, das Unternehmen helfen kann, ihre Ziele zu erreichen.

HERAUSFORDERUNGEN IM VERKAUF IN DER MÖBELBRANCHE

Die Möbelbranche hat mit verschiedenen Herausforderungen zu kämpfen, die sich auf den Verkauf auswirken. Eine davon ist die wachsende Konkurrenz durch den E-Commerce. Kunden haben heutzutage Zugriff auf eine Fülle von Informationen und können bequem online nach Möbeln suchen und vergleichen. Dies erfordert von den Unternehmen, ihre Verkaufsstrategien anzupassen und einzigartige Mehrwerte anzubieten, um Kunden in den stationären Handel zu locken.

Ein weiteres Hindernis ist die Veränderung der Kundenbedürfnisse. Heutzutage suchen Kunden nicht nur nach funktionalen Möbeln, sondern auch nach Produkten, die ihren individuellen Stil und ihre Persönlichkeit widerspiegeln. Unternehmen müssen ihre Produktpalette erweitern, um den sich ändernden Geschmack und die Vorlieben der Kunden zu erfüllen.

Darüber hinaus wirken sich auch wirtschaftliche Unsicherheit und schwankende Konsumausgaben auf den Möbelverkauf aus.



„Keine KI kann die wichtige Aufgabe des Verkäufers, Beraters oder der Führungskraft übernehmen. Diese Funktionen sind einzigartig und sollen durch Schulung, Aus- und Weiterbildung weiter ausgebaut und gepflegt werden. Dafür stehe ich Ihnen und Ihrem Team gerne zur Verfügung!“

Gabriel Schandl, Seminarleiter, Speaker und Coach

In Zeiten wirtschaftlicher Turbulenzen sind Kunden oft zurückhaltender beim Kauf von großen Anschaffungen wie Möbeln. Unternehmen müssen sich auf effektives Marketing und Kundengewinnung konzentrieren, um die Auswirkungen dieser Unsicherheiten zu minimieren.

DAS PRINZIP DES LEISTUNGSGLÜCKS

Das Prinzip des Leistungsglücks spielt eine wichtige Rolle im Verkauf der Möbelbranche in herausfordernden Zeiten. Es geht darum, Mitarbeiter zu motivieren und zu befähigen, ihr Bestes zu geben und exzellente Ergebnisse zu erzielen. Unternehmen, die ihre Mitarbeiter dazu ermutigen, ihre Fähigkeiten und ihr Wissen zu entwickeln, schaffen eine positive Arbeitsumgebung, in der Mitarbeiter engagiert und motiviert sind.

Die Umsetzung des Prinzips des Leistungsglücks erfordert die Schaffung klarer Ziele und die Bereitstellung von Feedback und Anerkennung für die erreichten Ergebnisse. Mitarbeiter sollten in Entscheidungen und Prozesse einbezogen werden, um ein Gefühl der Mitverantwortung zu entwickeln. Ein starkes Teamgefühl und eine offene Kommunikation sind ebenfalls entscheidend, um eine positive Arbeitskultur zu fördern.

Um das Prinzip des Leistungsglücks im Verkauf der Möbelbranche umzusetzen, sollten Unternehmen Schulungen und Weiterbildungen anbieten, um das Fachwissen und die Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter zu verbessern. Dies ermöglicht es den Verkaufsmitarbeitern, Kunden kompetent zu beraten und Lösungen anzubieten, die deren Bedürfnisse und Vorlieben erfüllen. Durch Investitionen in die

TRAINING : WISSEN

Weiterentwicklung der Mitarbeiter können Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen.

Zusammenfassung

Der Verkauf in der Möbelbranche in herausfordernden Zeiten erfordert innovative Strategien, um sich den Veränderungen anzupassen und erfolgreich zu bleiben. Die zunehmende Digitalisierung, veränderte Kundenbedürfnisse und der Wettbewerb durch den E-Commerce stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Das Prinzip des Leistungsglücks spielt dabei eine wichtige Rolle, indem es Unternehmen hilft, ihre Mitarbeiter zu motivieren und zu befähigen, exzellente Ergebnisse zu erzielen.

Indem Unternehmen das Prinzip des Leistungsglücks umsetzen, können sie eine positive Arbeitskultur schaffen, in der Mitarbeiter ihr volles Potenzial ausschöpfen. Die Bereitstellung von Schulungen und Weiterbildungen fördert die Kompetenz der Verkaufsmitarbeiter, während klare Ziele, Feedback und Anerkennung ihre Motivation steigern. Durch den Fokus auf das Leistungsglück können Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und langfristige Kundenbeziehungen

aufbauen, um erfolgreich in der Möbelbranche zu bestehen.

Was sagen Sie, geschätzte Leserin, geschätzter Leser, zu diesem Text? Wenn Sie bisher gelesen haben, hat er wohl doch einige Inspirationen in sich. Das sollte er auch, Ihre Zeit ist wertvoll. Das Besondere daran? Dieser Text wurde erstmals mithilfe von ChatGPT, einer besonderen KI (Künstlichen Intelligenz) erstellt. Diese Software bzw. Website ist seit November letzten Jahres für eine breite Öffentlichkeit zugänglich und hilft nicht nur beim Texte schreiben sondern auch beim Rechnen oder überprüfen von Programmiercodes. Sogar Bilder werden inzwischen damit generiert. Willkommen in der neuen Welt! Und eines bin ich mir sicher: Dass keine KI die wichtige Aufgabe des Verkäufers, Beraters oder der Führungskraft übernehmen wird. Diese Funktionen sind (noch) einzigartig und genau aus diesem Grund sollten wir sie weiter ausbauen, hegen und pflegen. Und zwar so, wie sie weiter oben von ChatGPT empfohlen wird: Durch Schulung, Aus- und Weiterbildung. Dafür stehe ich Ihnen und Ihrem Team gerne zur Verfügung!

Ihr Gabriel Schandl

www.gabrielschandl.com

Gabriel Schandl



Gabriel Schandl ist Wirtschaftswissenschaftler (Linz, Siena) und Leistungsforscher. Als leidenschaftlicher Keynote-Speaker und engagierter Coach unterstützt er Menschen, Unternehmen und Teams, ihr Bestes zu geben. Der Constantinus Kategorie Sieger ist Buchautor und wurde von der National Speakers Association mit dem CSP geehrt, dem „Certified Speaking Professional“, der höchsten Auszeichnung in der

Redner-Branche. Das Magazin „Erfolg“ zählt ihn zu den Top 100 Erfolgstrainern im deutschsprachigen Raum. Von ihm stammt der Begriff und das Konzept des „Leistungsglücks“, welches er in seinen Vorträgen weltweit eindrucksvoll darstellt.

Kontakt:

Mag. Gabriel Schandl e.U.
Fürstenallee 16f, A-5020 Salzburg
www.gabrielschandl.com