

der küchenprofi

Ausgabe: online / 19. Jan 2021
Produkt: Home Schooling für Händler

der küchenprofi



19.1.2021, 10:55:54

QUOOKER

"Home Schooling" für Händler

Es erfordert Know-how, den Quooker zu verkaufen, und genau das vermittelt jetzt ein digitales Produkttraining. Das Tool informiert mit wenigen Klicks im kompakten Video über Technik, Produktvarianten und Einsatzmöglichkeiten. Welches Reservoir passt zu welchen bauseitigen Voraussetzungen, wie hoch ist der Energieverbrauch des hochvakuumisolierten Systems, oder welche Materialoptionen gibt es für den „Fusion“-Hahn?

Seine Partner stets auf dem neuesten Entwicklungsstand zu halten und umfassend zu Produktvarianten zu informieren, ist zentrales Anliegen von Geschäftsführer Daniel Hörnes und seinem Team. Weil der Lockdown den Außendienst 2020 teilweise ausgebremst hat, hat Quooker mit Blick auf das Geschäftsjahr 2021 frühzeitig eine risikofreie Online-Alternative entwickelt. „Wir haben die digitalen Möglichkeiten genutzt, um unseren Händlern alle relevanten Informationen in Wort und Bild jederzeit verfügbar zu machen“, so Hörnes, „die Küchenbranche erhält unverändert Zuspruch und unsere Partner sollen bestmöglich für die individuelle Beratung ihrer Kunden aufgestellt sein. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen TV-Kampagne sowie allen weiteren Multichannel-Marketinginitiativen ist diese zehnmündige Schulung Key für alle im Verkauf – sowohl zur Auffrischung als auch als Quelle für das Basiswissen“. So klicken sich Händler ab sofort über einen Link ins kompakte Online-Produkttraining ein, das technische Einblicke gibt, die verschiedenen Reservoirs vorstellt und Hahn-Varianten in allen verfügbaren Oberflächen präsentiert. Darüber hinaus werden die Themen Sicherheit, Energiebilanz und Nachhaltigkeit behandelt. Die komplette Artikel- und Preisliste ist ebenfalls online erklärt, sodass der favorisierte Quooker über die Artikelnummer problemlos ins jeweilige Küchenplanungsprogramm übernommen werden kann.

Die Einbindung der entsprechenden QR-Codes in sämtlichen Unterlagen ist selbstredend, sodass jeder Interessierte auch Zugang zum Wissen erhält. Natürlich hofft man auch in Korschensbroich, den direkten Kontakt bald wieder aufnehmen zu können, doch bis dahin „sollen unsere Händler eine zeitgemäße Alternative für Planung und Verkauf nutzen können“, so Hörnes, zusätzlich zu Angebot, telefonisch Fragen beantwortet zu bekommen