

möbelmarkt

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



Quooker

„Home Schooling“ für Händler

Dienstag, 19.01.2021



„Wir haben die digitalen Möglichkeiten genutzt, um unseren Händlern alle relevanten Informationen in Wort und Bild jederzeit verfügbar zu machen“, fasst Geschäftsführer Daniel Hörnes das Projekt zusammen. Foto: Quooker

Passend zu den aktuellen Anforderungen hat Quooker ein neues Tool zur Produktschulung entwickelt: Ein digitales Produkttraining informiert mit wenigen Klicks im kompakten Video über Technik, aktuelle Produktvarianten und Einsatzmöglichkeiten des Quooker.

Normalerweise nimmt der Außendienst vor Ort aller Anliegen und Fragen rund um das Portfolio an. Das war durch den zweifachen Lockdown 2020 nur reduziert möglich, weshalb man bei Quooker mit Blick aufs neue Geschäftsjahr 2021 frühzeitig eine risikofreie Online-Alternative entwickelte. „Wir haben die digitalen Möglichkeiten genutzt, um unseren Händlern alle relevanten Informationen in Wort und Bild jederzeit verfügbar zu machen“, fasst Geschäftsführer Daniel Hörnes das Projekt zusammen. „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 multi-channel Marketinginitiativen ist diese 10-minütige 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, so dass der favorisierte Quooker über die Artikelnummer problemlos ins jeweilige Küchenplanungsprogramm übernommen werden kann.

Natürlich hofft man auch in Korschbroich, 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. Seine Gebietsverkaufsleiter informieren auch gern telefonisch über den Quooker, der kaltes, warmes und 100°C kochendes Wasser aus einem Hahn spendet, in Kombination mit dem Reservoir „Cube“ auch noch gefiltertes, gekühltes, stilles und sprudelndes Wasser.

„Home Schooling“ für Händler