

AUS DER FERNE NAH DRAN



Man muss nicht immer vor Ort sein, um sich umfassend auszutauschen. Walter Lehmkuhler Consulting bietet mit der Online-Video-Beratung ein neues Verkaufswerkzeug.

dies sowohl für den Händler als auch für den Kunden eine bessere Effizienz im Einsatz der Ressource Zeit bedeuten. Vor allem aber wird man mit einer seriösen, durchdachten Videoberatung als deutlich flexibler und moderner wahrgenommen.“ Dies kann gerade dem Juwelier dabei helfen, neue Zielgruppen anzusprechen.

Ideal ist die Platzierung der Software auf der Startseite des Online-Auftritts des Fachgeschäfts. Die extra dafür entwickelte Software passt sich unterschiedlichen Bildschirmgrößen automatisch an und kann auch auf mobilen Geräten genutzt werden. Am Ende einer Beratung kann dann der persönliche Termin im Geschäft vor Ort stehen.

Axel Henselder

→ www.lehmkuehler-consulting.de

INFOS

VORAUSSETZUNGEN

- schnelle und stabile Internetverbindung
- bestehende Internetseite
- Rechnerleistung
- Kamera- und Licht-equipment
- Mikrofon
- eventuell Kopfhörer

Die Corona-Krise und der Lock-down haben die online-basierte Videotelefonie wie Skype oder Zoom befeuert. Trotz der geforderten körperlichen Distanzierung bleibt man sich nah, kann privat miteinander kommunizieren. „Wir wollen mit dem neuen Tool ein modernes Beratungserlebnis bieten“, sagt Walter Lehmkuhler. Implementiert hat er es gemeinsam mit der GZ. Lehmkuhler fährt fort: „Video-unterstütztes Marketing ist die Zukunft. Denn: Die Mischung aus Bewegtbild und Ton ist ideal, um komplexe Sachverhalte sehr persönlich verständlich zu machen. Mit unserem Angebot der Online- und Video-Beratung liegen wir im Trend.“ Über die Entfernung kann so eine direkte Ansprache stattfinden. Es entsteht ein virtueller Beratungsraum, in dem sich der Kunde und der Berater gegenüber sitzen und eine persönliche Atmosphäre aufbauen. Durch die vorhergehende Abfrage der Interessen im Formular zur Terminvereinbarung kann sich der Verkäufer auf die individuellen Wünsche einstellen. Walter Lehmkuhler:

„Im Gegensatz zum Telefonat baut man mit dem Video-Gespräch viel leichter das für einen Verkaufsabschluss notwendige Vertrauen auf.“

Walter Lehmkuhler

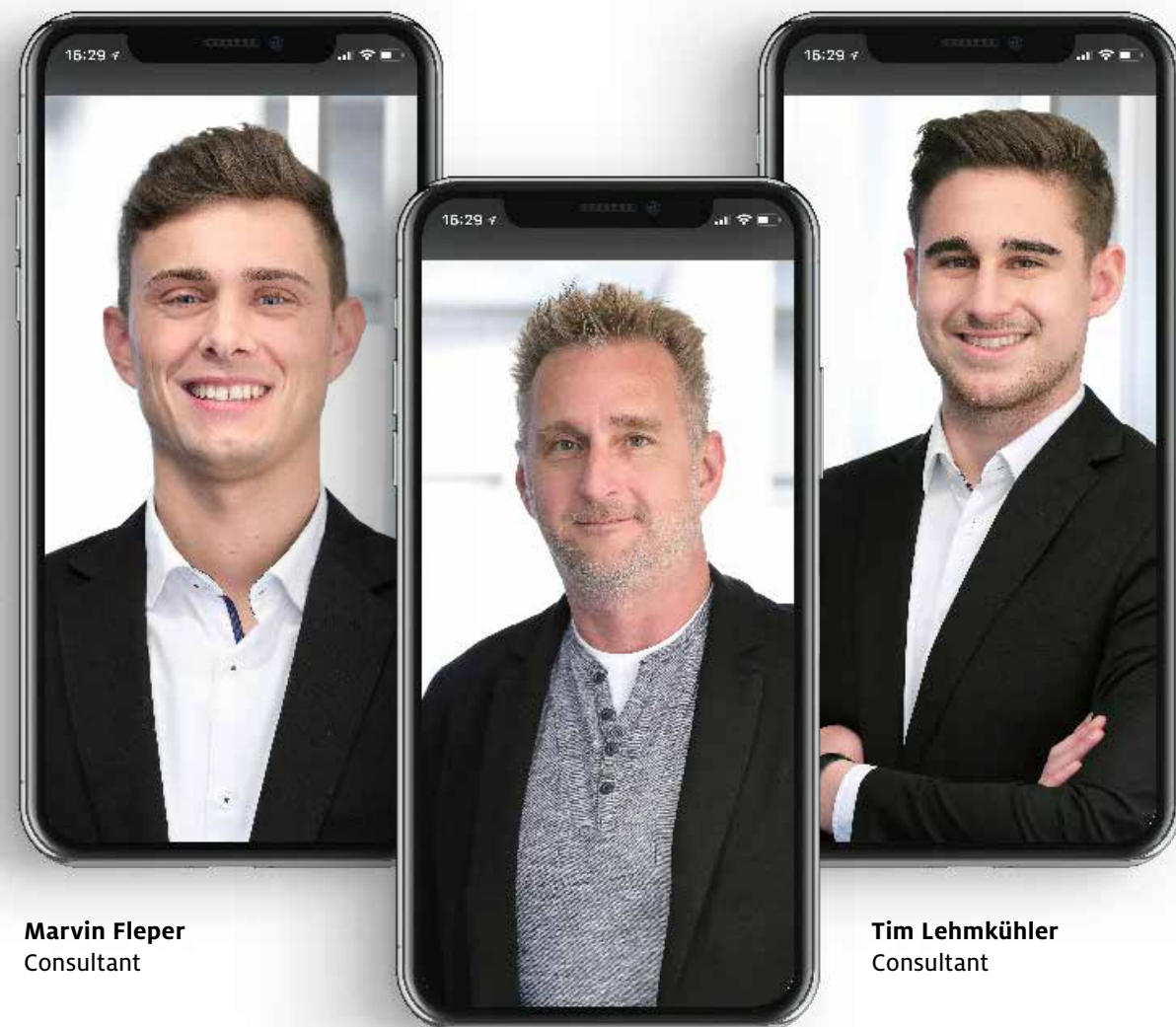
hende Abfrage der Interessen im Formular zur Terminvereinbarung kann sich der Verkäufer auf die individuellen Wünsche einstellen. Walter Lehmkuhler:

„Diese Form der Beratung wird in Zukunft eine wichtige Rolle in der Kundenkommunikation einnehmen, auch nach Corona. Im Gegensatz zu einem einfachen Telefonat baut man mit dem Video-Gespräch viel leichter das für einen Verkaufsabschluss notwendige Vertrauen auf.“

Das neue Verkaufswerkzeug spart Aufwand, denn für die visuelle Beratung sind keine Anfahrt oder Parkplatzsuche nötig. Dem Kunden entstehen keine Kosten. Zudem minimiert dieses Tool die Umweltbelastung. „Corona hat gezeigt, dass die visuelle Online-Kommunikation genutzt wird“, so Lehmkuhler. „Für die Zukunft kann

Effizient, kostensparend, umweltschonend

Das neue Verkaufswerkzeug spart Aufwand, denn für die visuelle Beratung sind keine Anfahrt oder Parkplatzsuche nötig. Dem Kunden entstehen keine Kosten. Zudem minimiert dieses Tool die Umweltbelastung. „Corona hat gezeigt, dass die visuelle Online-Kommunikation genutzt wird“, so Lehmkuhler. „Für die Zukunft kann



Marvin Fleper
Consultant

Tim Lehmkuhler
Consultant

Walter Lehmkuhler
Inhaber