Aktive Umsetzungstipps für Zusatzverkäufe

- Die richtige Fragestellung und die Argumentation sind gerade bei Zusatzverkäufen von entscheidender Bedeutung!
- Am Anfang der Angebotsphase fällt der vielversprechende Startschuss für den Zusatzerfolg.
- Beim Präsentieren des Hauptartikels immer gleich ergänzende Artikel dazu vorstellen. Dies ist eine Serviceleistung, die ihr Kunde im Fachhandel erwartet.
- So kann er sich den gewünschten Hauptartikel viel besser vorstellen.
- Dadurch signalisieren Sie, dass sie sich wirklich um ihn bemühen.
- Sprechen sie den Zusatzverkauf jetzt noch nicht aktiv an. Ergänzen Sie nur der Vollständigkeit wegen den Wunschartikel für den Kunden. Das allein genügt schon sehr häufig, um den Kunden zu animieren.
- Erst wenn der Kunde sich für den Hauptartikel entschieden hat, beginnen Sie aktiv auf den Zusatzverkauf hin zu arbeiten.
- Eine geschickte Möglichkeit ist es jetzt, den Kunden durch gezieltes Fragen auf ergänzende Artikel zu lenken.
- Durch aktive Bewegung eines Zusatzartikels erzeugen Sie Aufmerksamkeit. Stellen Sie eine Tasche in Blickrichtung des Kunden.
- Der Zusatzartikel ist eine wichtige Zusatzleistung für den Kunden und oft hilfreich zur Kundenbindung, da diese Verkäufe auch zur Zufriedenheit der Kunden beitragen.