

BERATUNGSSERVICE – DAS FACHHANDWERK HÖRT ZU UND SCHAFFT OPTIMALE LÖSUNGEN!

Persönlich und vor Ort: Auf den Beratungsservice des Fachhandwerks ist Verlass – vor, während und nach dem Auftrag.

KUNDENVORTEIL: Ich habe einen persönlichen Ansprechpartner für meine Fragen.

Das maßgeschneiderte Bad gibt es nur vom Handwerksprofi: Er prüft beim Bad-Check vor Ort, welche technischen und baulichen Gegebenheiten beim neuen Bad berücksichtigt werden müssen und schaut dafür auch »hinter die Fliese«.

KUNDENVORTEIL: Ich weiß, dass ich so keine unliebsame Überraschungen fürchten muss und mir alle Möglichkeiten für mein neues Bad aufgezeigt werden.

Die eigenen Bad(t)räume von morgen schon heute erleben: Das Fachhandwerk visualisiert dank 3D-Planung professionell und fotorealistisch.

KUNDENVORTEIL: Ich weiß, dass mein Wunschbad aussieht wie in meiner Vorstellung!

Badinspirationen/Bemusterungen mit einem Experten an der Seite erleben: In den Fachausstellungen des Großhandels finden sich Produkte live und in Funktion. Fachhandwerk und Ausstellungsverkäufer beraten dort Hand in Hand.

KUNDENVORTEIL: Ich kann unterschiedlichste Produkte ansehen, anfassen und erleben!

Das Taugliche vom Untauglichen trennen: Bei der Vielfalt der Produkte filtert das Fachhandwerk mit Erfahrung und Wissen eine Auswahl individuell passender Produkte (z.B. barrierefrei, familienfreundlich) heraus und schafft Übersicht, Klarheit und Prioritäten.

KUNDENVORTEIL: Ich bekomme nur Produkte, die zu mir passen!

Immer über die neuesten Trends informiert: Das Fachhandwerk kennt die aktuellen Trends in Technik und Design zuerst!

KUNDENVORTEIL: Ich kann mich darauf verlassen, das Beste vom Besten zu bekommen!

Geld sparen: Das Handwerk weiß über Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten bestens Bescheid!

KUNDENVORTEIL: Ich kann mich darauf verlassen, dass ich alle Förderungsmöglichkeiten optimal ausnutze und so Geld sparen kann.

Nur zertifizierte Experten: Zum konzessionierten Fachhandwerk zählen ausschließlich erfahrene und ausgebildete Fachleute, die sich regelmäßig weiterbilden und so einwandfreie Qualität gewährleisten.

KUNDENVORTEIL: Ich werde an meinem neuen Bad lange Freude haben, weil alles erstklassig und einwandfrei verarbeitet wurde.

IMMER NOCH NICHT ÜBERZEUGT? DANN SCHAUEN SIE MAL HIER...

- Internethändler nutzen den FHW nur als »Schrauber«: Beratungskompetenz geht völlig verloren
- Auf Preise einschlägiger Internethändler bekommt der FHW lediglich 5 Prozent: Margenverfall für FHW
- Internethändler berechnen Lieferkosten, z.B. pro Paket 5,00 Euro und Palette 47,50 Euro
- Internethändler bieten keine Zahlungsziele, es gibt keine Einräumung eines Kreditrahmens
- Internethändler gewährleisten keine zweimalige just-in-time-Lieferung pro Tag
- Wer übernimmt die Gewährleistung der Produkte?
- Wie sieht es mit der Ersatzteilberatung und -beschaffung aus?
- Internethändler haben häufig keine Ausstellungen. Falls doch, finden keine Beratungen statt und es werden keine klassischen Kojen gezeigt.
- Retourenabwicklung ist schwierig
- Internethändlern fehlen häufig die Erfahrung und die Fachleute



GUT AUFGESTELLT: ARGUMENTATIONSLEITFADEN FÜR DAS FACHHANDWERK
**MEGAPHON RAUS! MIT DIESEN ARGUMENTEN
SCHLAGEN SIE JEDES INTERNET-ANGEBOT!**

AUSFÜHRUNGSSERVICE

– DAS FACHHANDWERK STEHT ZU SEINEM WORT UND ARBEITET VERLÄSSLICH UND GENAU!

Kompetente Ausführung von A-Z: Der professionelle Handwerker begleitet den Weg zum neuen Bad von der Bestandsaufnahme über die individuelle Angebotserstellung bis hin zur reibungslosen Projektkoordination der verschiedenen Gewerke (z.B. Fliesenleger, Maler) und Beschaffung der Produkte.

KUNDENVORTEIL: Ich muss mich um nichts kümmern und kann mich darauf verlassen, dass mein neues Bad termingerecht und nach meinen Wünschen fertig gestellt wird!

Angebotserstellung ohne böse Überraschungen: Das Fachhandwerk schreibt auf Basis der Wünsche und Vorstellungen ein Komplett-Angebot.

KUNDENVORTEIL: Ich weiß von Anfang an, was mein Traum vom neuen Bad kostet. Ich muss keine Neben- und Folgekosten befürchten!

Eine saubere Sache: Das Fachhandwerk achtet auf einen staubfreien Einbau, arbeitet geräuscharm, sichert Transportwege im Haus vor Schäden und trägt Schutzschuhe, um keinen Dreck zu hinterlassen. Das alte Bad wird demontiert und ökologisch korrekt entsorgt.

KUNDENVORTEIL: Ich lebe nicht auf einer Baustelle. Schmutz und Staub sind minimal.

GEWÄHRLEISTUNGSSERVICE

– AUF DER SICHEREN SEITE MIT DEM KNOW-HOW DES FACHHANDWERKS

Umfassende Gewährleistung: Ob Ersatzteilgarantie, Notruf-Hotline oder Produktgewährleistung bis hin zur sicheren, korrekten Installation der Produkte – das Handwerk ist der schnelle und verlässliche Ansprechpartner des Endverbrauchers.

KUNDENVORTEIL: Wenn mal etwas kaputt geht, wird mir sofort geholfen!

Gesetzliche Bestimmungen beachten: Bereiche wie die Trinkwasserinstallation oder Heizungstechnik erfordern die Beachtung einer Vielzahl gesetzlicher Bestimmungen. Das Fachhandwerk kennt und beachtet diese – zur Sicherheit aller.

KUNDENVORTEIL: Ich weiß, dass ich mich auf die sichere, professionelle Installation verlassen kann. Ich übertrete keine Gesetze.

Der Umweltschutz hat höchste Priorität: Bei der Auswahl von Produkten prüft das Fachhandwerk stets deren Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit bei Produktion und Funktionsweise. Auch die Montage wird so umweltschonend wie möglich durchgeführt.

KUNDENVORTEIL: Der verantwortungsvolle Umgang mit unserer Erde ist mir wichtig. Schön, dass ich mir auch bei der Technik in meinem Haus diesbezüglich sicher sein kann.

Keine Billig-Ware, sondern pure Qualität: Das professionelle Handwerk verwendet ausschließlich Originalteile und Artikel mit Gütesiegeln. Grau-Importe werden nicht verarbeitet. Artikel werden ausschließlich direkt beim Fachgroßhandel erworben.

KUNDENVORTEIL: Ich bekomme qualitätsgeprüfte Ware, die langlebig ist und meine Familie nicht gefährdet.

Zahlung nach Baufortschritt: Nur Leistungen, die auch tatsächlich erfolgen, werden in Rechnung gestellt. Eine Übersicht über sinnvolle Abschlagszahlungen stellt das Fachhandwerk zur Verfügung.

KUNDENVORTEIL: Ich habe einen Überblick über den Baufortschritt und muss nur für Leistungen zahlen, die auch erfolgt sind!

GANZ KONKRET:

MIT DIESEN HINWEISEN ERHÖHEN SIE IHRE ANGEBOTSERFOLGSQUOTE UM EIN VIELFACHES!

Höchstens zwei Wochen bis zum Angebot: Lassen Sie keine wertvolle Zeit verstreichen und nutzen Sie das positive Gefühl des Kunden nach dem Ausstellungsbesuch durch schnelle, zeitnahe Angebote! Je schneller ein Angebot vorliegt, desto weniger Zeit bleibt für Zweifel bzw. einen Preisvergleich im Internet. Noch besser: Unterbreiten Sie bereits in der Badausstellung ein Angebot und machen den Abschluss.

Unterbreiten Sie NUR Komplettangebote: Überzeugen Sie Ihre Kunden mit einem »All-Inklusive-Angebot« für das neue Bad. Ihr Kunde muss sich um nichts kümmern, denn von der Planung über die pünktliche Fertigstellung bis zur besenreinen Übergabe übernehmen Sie alles!

Geben Sie keine Einzelpositionen mit Hersteller und Artikelnummer im Angebot an und verschicken Sie Ihre Angebote nicht per Post: So schützen Sie sich vor Vergleichbarkeit im Internet. Nutzen Sie stattdessen das persönliche Gespräch und erläutern Sie Ihr Angebot.

Verfolgen Sie ihre Angebote innerhalb von 7 Tagen nach: Sehen Sie jedes Angebot als Abschluss – und bleiben Sie dran!

Stellen Sie Ihr großes Dienstleistungs-Angebot deutlicher heraus: Führen Sie Positionen wie Stil- und Farbberatung, Gestaltungsplanung oder Gewährleistung in jedem Angebot auf.

Nutzen Sie das Sicherheitsbedürfnis Ihrer Kunden: Weisen Sie den Endkunden immer auf die Garantie- und Gewährleistung durch Ihre Dienstleistung hin!

Nehmen Sie den Kunden ihre Zweifel: Erklären Sie die Schritte zum neuen Bad, vermitteln Sie Ihre Erfahrung!