Kunde und Anbieter: Wert und Wertschätzung im transparenten Kaufdialog

So sind beide Vertragspartner Gewinner

Einfach besser beraten zu werden, ist die Intention von http://www.Kaufdialog.de aus Kundensicht. Ein Dialog vor einem beabsichtigten Kauf ist weit mehr als eine "Verführung mit Worten". Der Verkäufer, der ein guter Berater ist, ermittelt im Dialog den Bedarf und den finanziellen Rahmen des Kunden. Er gestaltet die Qualität seines Angebotes kundenorientiert so um, daß der Kunde zu seiner Zufriedenheit erkennt, eine richtige Entscheidung zu treffen. Beratungsintensive Produkte rund um den Bau von Häusern, dem Wohnen und für eine Büroausstattung stellen hohe Anforderungen an die Mitarbeiter eines Unternehmens, die immer wieder intensive Verkaufsgespräche führen. Die Kaufdialoge sind keine "Quickies", sondern sorgfältig vorbereitete Gespräche, die erst nach einem Vorgespräch zum Ziel führen können. Abhängig vom Produkt oder von der Dienstleistung erhält das Aufzeigen von Optionen bereits planerische Elemente, denn das konkrete Angebot muß auch umsetzbar sein. Für den Kunden muß das Angebot transparent und vergleichbar mit dem sein, was Marktbegleiter anbieten. Das Erwähnen von Alleinstellungsmerkmalen durch den Verkäufer kann entscheidend für den Abschluß sein, wenn diese für den Käufer relevant sind.

Wert und Wertschätzung im Kaufdialog zusammenführen
Aus Sicht des Verkäufers hat zum Beispiel ein Kaffeevollautomat einen konkreten Wert in Euro, der in der Preisliste verzeichnet ist. Die Wertschätzung eines potentiellen Käufers besteht in der Kaffeequalität, dem Bedienungskomfort und der Zeitersparnis, die ein Kaffeeautomat bieten kann im Vergleich zu einem manuell gebrühten Kaffee, der mehr Aufmerksamkeit für die Zubereitung fordert, aber kaum Raum für unterschiedliche Trinkgewohnheiten bietet, wenn der Kaffee für mehrere Personen in einem Büro zubereitet wird. Sein Bedürfnis ist dem Kunden so wertvoll, daß er bereit ist, hierfür einen Preis zu zahlen. Im Kaufdialog wird das passende Gerät ermittelt, das den Wunschvorstellungen des Kunden nahekommt und das Potential bietet, den Kunden beim Gebrauch zu voller Zufriedenheit zu führen. Optimal ist, wenn dies gelingt und gepaart ist für die Wertschätzung des Kundendienstes und der kontinuierlichen Gerätequalität über viele Jahre hinweg. Kaufdialog.de macht Anbieter und Käufer zu Gewinnern, weil wertgeschätzte Werte ausgetauscht werden.

Branchen auf Kaufdialog.de
Wer bauen möchte, dem stehen Fertighäuser, Designhäuser und Holzhäuser zur Auswahl, ergänzt durch Dampfduschen und Wintergärten, Fertiggaragen und Designer Carports. Mit Solaranlagen, Photovoltaikanlagen und aus Holzpellets wird Energie nutzbar gemacht. Plotter, Kopierer und Telefonanlagen sind bewährte Techniken für die Büroausstattung. Nie war es leichter als heute, so weit reichende Informationen zu ermitteln, die als Kunde befähigen, die richtigen Fragen zu stellen und für sich die passende und gewünschte Lösung herbeizuführen. Daher gewinnt ein Kaufdialog mit einem Unternehmen auf http://www.Kaufdialog.de sehr schnell die hohe Qualität, die zu Ergebnissen führt, die Kunden und Anbieter zufriedenstellen und eine langfristige Kundenbeziehung begründen. Die präsentierten Branchen bedienen die Bedürfnisse des Verbraucherschutzes, indem sie Preis und Leistung transparent kommunizieren. So wird Kleingedrucktes wieder lesbar, und der Verkäufer muß nicht zweierlei Sprachen sprechen. Maßgebend im Kaufdialog sind der Gesamtpreis und die Folgekosten für einen benannten Zeitraum. Diese Transparenz beginnt beim Hersteller und kommt bei Kunden gut an, was langfristig für beide Vertragspartner vorteilhaft ist.

Pressekontakt

Diestelkamp Consulting UG (Haftungsbeschränkt)

Herr Werner Diestelkamp
Schloßstr. 4
32108 Bad Salzuflen

diestelkamp-consulting.de
pr@diestelkamp-consulting.de

Firmenkontakt

Kaufdialog.de Mpromedia Webmarketing

Herr Mark Münch
Elkenbreder Weg 45
32105 Bad Salzuflen

Kaufdialog.de
info@mpromedia.de

Kaufdialog.de ist eine Initiative der Mpromedia Webmarketing von Mark Münch für mehr Verbraucherschutz und Kostentransparenz, hohe Preis-Leistungs-Verhältnisse und Informationen über Produkteigenschaften. Der Handlungsbedarf entsteht durch Angebote mit versteckten Kosten, die in Preis und Leistung vergleichbar gemacht werden. Erst durch umfassende Transparenz ist ein vollständiger Kaufdialog möglich. Um künftige Entwicklungen abzubilden, wird über mögliche Trends informiert, die zu neuen Produkten und Dienstleistungen führen oder das Preisgefüge im Marktgeschehen verändern.

Anlage: Bild