PRESSE

Produktschulungen für Fachhändler

Wenn Kurzwarenhersteller eine komplexe Sortimentsauswahl auf den Markt bringen, ist das ganz im Sinne der kreativen Anwender. Denn individuelle Einzelstücke lassen sich oft nur mit speziellem Material realisieren. Aber wer schult die Mitarbeiter des Fachhandels im Umgang mit den vielen Produktvarianten? **VENO hat da eine Idee.**

Die Auswahl ist beeindruckend: Stretchfix, Soyamix, Woolmix und viele andere **Vlieseline-Produkte** samt dehnbaren Bündchen und flexiblen Bändern hat Marken-Botschafterin Jeannette Knake aus dem Hause Freudenberg mitgebracht. Fach-Einzelhändler versammeln sich in einem Chemnitzer Hotel um sie. Es sind ausgewiesene Experten auf dem Gebiet Handarbeit und Mode. Aber was sich mit diesen Varianten alles gestalten lässt! Das Wissen darüber können selbst die Profis ohne zusätzliche Informationen unmöglich aus dem Ärmel schütteln. Deshalb organisiert VENO in Zusammenarbeit mit Vlieseline-Hersteller Freudenberg Produktschulungen.
Ihr Motto ist maßgeschneidert wie die Inhalte: **„Wissen, Erfolg, Umsatz."**

„Wissen, Erfolg, Umsatz“

Punkt eins: Wissen. Mit dem ersten Ton dieses Dreiklangs setzt sich der Fachhändler von der Masse ab: Wissen über die Angebotsvielfalt, Wissen über den Wert der Qualität und darüber, was man damit anfangen kann.

Punkt zwei: Nur wer seine Produkte kennt, kann seine Kundschaft richtig ansprechen und mit Erfolg beraten.

Punkt drei: der Umsatz. Der stellt sich dann zwangsläufig ein. Wissen, Erfolg, Umsatz.

„Es unterscheidet ja gerade den Fachhandel von Online-Shops und Supermärkten, dass der Kunde dort eine kompetente Auskunft darüber erhält, welche Produktvariante für welche spezielle Anwendung am besten geeignet ist“, sagt VENO Gebietsverkaufsleiter Mike Göpfert. Der Großhändler und Hersteller VENO aus Bad Bentheim beliefert ausschließlich Fachhändler und führt seine Kunden mit Marken-Botschafter großer Hersteller zusammen.

Workshop fernab vom Alltagsgeschehen

Auf dem Programm von zwei jeweils dreistündigen Vlieseline-Schulungen stehen die Hauptthemen der Saison, Neuheiten und individuell gestaltete Geschenke.

Ein bisschen Theorie und viel Praxis machte die Teilnehmer mit der vielseitigen Produktlinie vertraut. Da war kein Schnitt zu kompliziert und keine kreative Idee erschien so abwegig, als dass man sie nicht hätte umsetzen können.

„Klasse!", lautete das einhellige Fazit: bestehendes Wissen vertiefen, neue Produkte und Techniken kennenlernen und quasi ganz nebenbei den fachlichen Austausch mit Kollegen pflegen. Das kommt an. Und so verwundert es nicht, dass VENO ähnliche Workshops zu weiteren Themen in gesamt Deutschland umsetzt.

Oder die Inhouse-Variante

Schulungen für mehrere Fachhändler im Hotel sind eine feine Sache. Aber es gibt noch eine Alternative: Workshops für das gesamte Team eines einzelnen Fachhändlers – direkt bei ihm im Geschäft. Die organisiert VENO auf Kundenwunsch ebenfalls in Kooperation mit Vlieseline und anderen Herstellern.

So wie das Inhouse-Seminar in Pirna bei der „Landfee" 2019.

„Natürlich führen wir Vlieseline", sagt Inhaberin Anja Zimmer-Schröder. „Aber meinem Team und mir war es bei dem großen Sortiment bislang kaum möglich, den Überblick zu bewahren."

vlieseline®

FREUDENBERG

Kompetenz schafft Nachfrage

Das hat sich nun geändert. Freudenberg hat einen halben Tag lang alle Mitarbeiterinnen mit den Produktvarianten und ihren spezifischen Eigenschaften vertraut gemacht.

Das Ergebnis schläg sich heute direkt in der Kasse des Fachgeschäftes nieder: Da gab es viele persönliche **Vlieseline-Präsentation** im Verkaufsgespräch. Die Kunden staunten nicht schlecht, was man mit dem Material alles anstellen kann. „Viele Kundinnen decken sich mit den tollen Produkten ein".

„Aufgrund der großen Nachfrage waren unsere Vorräte bald weg und wir nahmen zahlreiche Bestellungen auf."

Das ist mehr als nur ein Nebeneffekt.

Genau darauf zielen solche Schulungen schließlich ab: Die Kundinnen kompetent beraten, überzeugen... und zum Kauf motivieren.