

1.2.2.3 Verkaufsformen kennen

Lernziel Ich zeige selbständig bei mindestens drei verschiedenen Verkaufsformen Vor- und Nachteile auf. Dabei kann ich spontan Lösungen anbieten, welche beitragen die Nachteile zu vermindern: Meine Überlegungen gelten einer Dienstleistung oder einem Produkt, mit dem ich zu tun gehabt habe, das jedoch nicht zum täglichen Arbeitsfeld gehört.

Verkaufsformen

Direkter Verkauf

Beim direkten Verkauf bezahlt man die Ware vor Ort und kann diese gleich mitnehmen.

Der Arxhof bietet den direkten Verkauf an Märkten in der Region und im Laden an, der sich neben den Gewerben auf dem Arxhof befindet.

Vorteile: Die Kundennähe ist ein grosser Vorteil des direkten Verkaufs. Beim direkten Verkauf muss man auch nicht lange auf das Geld warten, der Kunde bezahlt in der Regel bar

Nachteile: Der Laden der Gewerbe hat keine festen Öffnungszeiten.

Lösung: Die Kunden müssen zuerst mit dem gewünschten Gewerbe einen Termin abmachen. Ansonsten bräuchten wir Jemanden, der den ganzen Tag da sein müsste, um den Laden offen zu halten. Dies bringt es jedoch nicht.

Verkauf am Telefon

Über das Telefon kann der Kunde eine Bestellung aufgeben und dann selbst entscheiden, ob er die Ware selbst holen kommt oder ob man sie ihm liefern soll.

Man kann in allen Gewerben eine telefonische Bestellung aufgeben. Wir in der Verwaltung übernehmen die Bestellungseingänge für die Forstabteilung (Holzbestellungen), da die Forstwarte meistens im Wald arbeiten, und somit schwer erreichbar sind.

Vorteile: Der Kunde kann gemütlich von zu Hause aus anrufen und bei Bedarf sich die Ware sogar liefern lassen.

Nachteile: Wir müssen länger warten bis wir das Geld per Rechnung bekommen (ca. 30 Tage).

Lösung: Dies ist eigentlich nicht wirklich ein Nachteil, denn heutzutage arbeitet praktisch jedermann mit dem 30 Tage-Rechnungs-System. Dank den Gesetzen kann man unbezahlte Rechnungen mahnen und sogar am Schluss die säumigen Zahler betreiben.

Schriftlicher Verkauf

Mit dem schriftlichen Verkauf ist der Verkauf über die Offerte gemeint. Ein Kunde fragt an, wir schreiben ihm daraufhin eine Offerte. Anschliessend macht der Kunde einen Änderungsvorschlag oder er gibt die offerierte Ware in Auftrag (Dies passiert alles schriftlich).

Alle Gewerbe bieten den schriftlichen Verkauf an.

Vorteile: Man hat alle Informationen schriftlich (Preis, Material, Liefertermin, Zahlungsbedingungen). So herrscht Klarheit über alle Verkaufsbedingungen.

Nachteile: Es ist sicher aufwändiger alles schriftlich zu machen als telefonisch.

Lösung: Wenn man die alten Offerten im Computer aufbewahrt, kann man diese bei ähnlichen Anfragen wieder verwenden und somit den Aufwand verkleinern.

Man kann aber auch eine Word-Vorlage erstellen mit den Daten, die sicher in jeder Offerte vorkommen müssen. So erspart man sich auch wieder Zeit.