

# AUSSTELLUNGS- CHECKLISTE

Unterziehen Sie Ihren Showroom mit unserer **Ausstellungs-Checkliste** einem kleinen „TÜV“ zu zeitgemäßer Gestaltung. Schritt für Schritt decken Sie kleine und große Verbesserungspotenziale damit konsequent auf:

## **1) ZIELGRUPPENORIENTIERUNG:**

Beschreiben Sie zwei archetypische Wunschkunden Ihres Unternehmens:

**ALTER:** ..... **GESCHLECHT:** ..... **EINKOMMEN:** .....

**An welchen Produkten ist dieser Kunde / diese Kundin typischerweise interessiert?**

.....

**Mit welchen Anliegen/Problemen kommt der Kunde/ die Kundin zu Ihnen?**

.....

**Was erwartet der Kunde / die Kundin von Ihrem Unternehmen?**

.....

Gleichen Sie nun ab, ob Ihre Ausstellung diese Bedürfnisse und Wünsche Ihrer bevorzugten Kundengruppen wirklich abdeckt und widerspiegelt? – Diese Aufgabenstellung ist besonders wichtig, wenn sich Ihre Kundenstruktur häufiger verändert oder Sie Ihre Angebots- und Beratungsschwerpunkte unlängst verändert haben.

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

.....

.....

## **2) VERTRAUEN & GLAUBWÜRDIGKEIT:**

**Spiegelt Ihre Ausstellung wider, was Sie Kunden nach außen (Website, Social Media, Außenwerbung) suggerieren?** Werfen Sie einen kritischen Blick vom Parkplatz bis in den hintersten Bereich Ihres Showrooms, ob Sie Material-Wiederfindungen integriert haben und wirklich halten, was Sie Kunden in der Außenwirkung versprechen?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

.....

.....

## **3) PRODUKTPRÄSENTATION:**

**Können Sie alle Produkte in der Ausstellung gut präsentieren? – Reicht das Platzangebot? Sind Muster und Varianten griffbereit?**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

.....

.....

# AUSSTELLUNGS- CHECKLISTE

**Sind jene Produkte prominent platziert, die Ihrem Erfolg durch hohe Margen besonders zuträglich sind? Ist Ihr Verkaufsteam dahingehend sensibilisiert?**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

**Können Sie Funktionen und Produktion-Vorteile in der Beratung gut herausarbeiten? Kann der Kunde eventuell selbst testen, wie sich diese Vorteile anfühlen und auswirken?**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

## **4) AMBIENTE UND DESIGN:**

**Zeigen Sie nach außen, was Sie bieten? (Schaufenster-Gestaltung, Fassadengestaltung, etc.)**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

**Ist der Eingangsbereich barrierefrei und leicht zugänglich gestaltet? Sind Ordnung und Sauberkeit (Zustand von Schmutzfangmatten, angenehme Düfte, etc.) täglich gegeben?**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

**Ist der Eingangsbereich Ihres Showrooms optimal ausgeleuchtet? Bietet das Entrée offene Sichtachsen, um sich einen Überblick zu verschaffen?**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

**Signalisieren Sie im Eingangsbereich Aktualität durch saisonale Dekoration und Produktpräsentation?**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

**Sind im gesamten Schauraum Beklebung, Farbkonzepte und Designelemente auf Ihre Markenidentität abgestimmt?**

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

# AUSSTELLUNGS- CHECKLISTE

Sind Deko-Artikel ansprechend auf Ihre Produkte abgestimmt? Präsentieren Sie tatsächlich ein stimmiges Gesamtkonzept?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

## **5) INTERAKTIVITÄT UND ERLEBNIS:**

Bietet Ihr Showroom digitale POS-Lösungen für die Kundenberatung? (z.B. MZE Smart Lounge, interaktive Screens, digitale Beratungstools, VR-Planung)

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Können Kunden in Ihrer Ausstellung gewisse Produkte in der Praxis testen und erhalten ein interaktives Erlebnis?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Bietet Ihr Showroom digitale POS-Lösungen für die Kundenberatung? (z.B. MZE Smart Lounge, interaktive Screens, digitale Beratungstools, VR-Planung)

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

## **6) GUTE ORIENTIERUNG UND BESCHILDERUNG:**

Verfügt Ihr Schauraum über eine gute Beschilderung, um sich zu orientieren? (strategische Positionierung von Wegweisern sowie optimale Sichtbarkeit)

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Haben Sie in der Beschilderung QR-Codes eingebunden, um Kunden Zusatzinformationen für Produktgruppen bereitzustellen?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

Nutzen Sie Aufsteller und Hinweisschilder zu Produkten, Aktionen und Bewertungsmanagement? Sind alle Schilder aktuell und entsprechen Ihrem Corporate Design?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

# AUSSTELLUNGS- CHECKLISTE

## **7) FACHKUNDIGES PERSONAL:**

Unterhalten Sie sich in einem offenen Klima mit Ihrem Verkaufsteam darüber, ob es mögliche Unsicherheiten/Lücken im Beratungswissen zu spezifischen Produkten gibt?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

---

---

Nutzen Sie Up- und Cross-Selling in Ihrer Beratung? – Sind Sie aktiv darum bemüht höherwertige Produkte oder Ergänzungsprodukte zu verkaufen?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

---

---



**TIPP: MEHR ZU UP- UND CROSS-SELLING**

[www.mze.at/news/details/tipps-fuer-up-selling-cross-selling](http://www.mze.at/news/details/tipps-fuer-up-selling-cross-selling)

## **8) SAISONALE FLEXIBILITÄT:**

Setzen Sie bewusst auf die Präsentation saisonaler Produkte? Aktualisieren Sie die Dekoration im Showroom regelmäßig und jahreszeitgemäß? Gibt es im Außenbereich aktuelle Hingucker?

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

---

---

Können Bestandskunden bei Ihnen regelmäßig Neues entdecken? Für Einrichter gilt hier der Hinweis auf Wohnaccessoires und Ergänzungsprodukte.

Halten Sie Verbesserungspotenziale hier fest:

---

---