

## Testkauf-Service

### **Aufgabe des Testkaufs:**

Der Testkauf ist ein Teilgebiet der Marktforschung.

Ein Profikunde - bei uns ein erfahrener Verkaufstrainer - besucht Ihr Geschäft und testet bei einem anonymen Einkauf:

- Gesamteindruck Ihres Geschäftes
- Verkaufsleitung Ihrer Mitarbeiter
- Verkaufsfördernde Warendarbietung etc.

Gerade über diese Gebiete sind unentbehrliche Informationen zu bekommen.

### **Durchführung des Testkaufs:**

Wir haben einen programmierten Beobachtungskatalog entwickelt, der aber *viel Spielraum für individuelle Anmerkungen* lässt. So muss jede negative Aussage vom Testkäufer begründet werden.

*Viel Arbeit für uns, aber eine optimale Aussagefähigkeit für Sie, unseren Auftraggeber!*

Nach Abschluss des Testkaufs wird vom Testkäufer der Beobachtungskatalog zum Testkauf ausgefüllt. Er umfasst 82 Positionen aus den Bereichen:

Allgemeine Angaben: z.B. Wetterlage, Kundenfrequenz etc.; Angaben zur Verkaufskraft: z.B. äußere Erscheinung etc.; Allgemeine Beurteilung: z.B. Außenfassade, Schaufenster, Preisauszeichnung, Innenraumgestaltung, Eindruck in der Abteilung etc.; Allgemeine Begrüßung und Kontaktaufnahme; Das Verkaufsgespräch.