

Innung SHK
Freiburg-Müllheim
Hochschwarzwald



Einzelansicht

27.04.2016

SHK-Produkte: Wer trifft die Kaufentscheidung?

Bei technischen Sanitär-, Heizungs- und Klimaprodukten verlassen sich Endkunden auf die Empfehlungen des beratenden Handwerks, weil es ihnen selbst am entsprechenden Fachwissen mangelt. Dies hat eine Studie der Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner ergeben und unterstreicht damit die hohe Bedeutung des SHK-Fachhandwerks für Kaufentscheidungen der Endkunden.



(Quelle: VDS)

Hingegen stütze sich der Käufer bei Sanitärprodukten vor der Wand, also bei Keramik, Armaturen, Badmöbeln, Duscabtrennungen und Accessoires, nicht nur auf die Produktempfehlungen des SHK-Profis, sondern berücksichtige auch persönliche Design- und Material-Präferenzen.

T&P-Geschäftsführer Dietrich W. Thielenhaus bewertet diese Untersuchungsergebnisse als wichtige Entscheidungshilfe für die Marketing- und Vertriebsstrategien und empfiehlt den Herstellern, „...das SHK-Handwerk in möglichst viele Prozesse systematisch und konsequent einzubeziehen.“ Als Beispiel nannte Thielenhaus professionelle Koop-Marketing-Programme, die dem Handwerk die lokale Vermarktung erleichtern.

Informationen: www.thielenhaus.de

[Zurück](#)

[DIE INNUNG](#)

[FACHBETRIEBSUCHE](#)

[NOTDIENST](#)

[VORSTAND](#)
