

PRESSEINFORMATION

KüchenAtlas optimiert Bewertungsportal

Verbesserte Orientierung für den Küchenkäufer

München, 14.09.2019. Der selbstbewusste, ermächtigte Endkunde hat den Verkauf von Produkten im gegenwärtigen digitalen Zeitalter radikal verändert. Bewertungen von Endkunden im Internet spielen in der Anbahnung eines Geschäftes über Vermittlungsplattformen wie KüchenAtlas eine immer größere Rolle – auch und gerade für den stationären Handel. Wer in der ersten Liga mitspielen will, braucht ein glaubwürdiges, zuverlässiges, von Endkunden genutztes und geschätztes Tool.

Seit 2011 verfügt KüchenAtlas über ein solches Bewertungsportal auf seiner Webseite, das die Küchen-Atlas-Entwickler nach und nach immer weiter verbessert und ausgebaut haben. Dort können Küchenkäufer sich über ihre Erfahrung beim Küchenkauf austauschen, Meinungen äußern, Empfehlungen geben oder auch Kritik üben. Über 100.000 User haben diese Möglichkeit zur Bewertung bislang genutzt.

Jetzt hat KüchenAtlas das Bewertungsportal noch einmal überarbeitet. So eröffnet sich für Küchenhändlern jetzt die Chance, mit guten und authentischen Bewertungen stärker als zuvor als kompetenter Partner des Küchenkunden wahrgenommen zu werden. Gut bewertete Händler können sich noch leichter vom Wettbewerb abheben, ihre Abschlussquote steigern und eine höhere Platzierung bei Google erhalten. Und letztlich gilt wie immer der Satz: Zufriedene Kunden sind die besten Verkäufer.

Aber was genau hat KüchenAtlas verändert? Zum einen wurde das Bewertungsportal von KüchenAtlas jetzt prominenter auf der Webseite platziert und fällt bei der Händlersuche schneller ins Auge.

Zum anderen gelten neue Regeln: Bei Händlern, die nur eine Bewertung von Endkunden erhalten haben, erscheint in der Suche

nur die Note. Ab drei Bewertungen sehen Endkunden, über wie viele Sterne der Händler verfügt. Ab 25 positiven Bewertungen insgesamt und fünf positiven Bewertungen in den letzten zwölf Monaten gewinnt der Händler automatisch das Silber-Zertifikat.

Ein Gold-Zertifikat für zwölf Monate erhält im Rahmen einer Premium-Plus-Partnerschaft, wer zudem noch eine Bonitätsprüfung absolviert, sich im Dialog mit den Endkunden professionell und kritikfähig zeigt und dessen Bewertungen von KüchenAtlas auf Manipulation geprüft worden sind. Dazu profitiert der Händler außerdem noch von einem umfangreichen Marketing-Paket mit Zertifikatsaufklebern und Aufstellern und von einer höheren Sichtbarkeit auf der KüchenAtlas-Plattform. Händler mit Gold-Zertifikat werden in der Rubrik „Händler in der Nähe“ immer an erster Stelle genannt.

„Der Kunde von heute ist kritisch geworden. Händler sind gezwungen, sich eine neue Vertrauensbasis für den ermächtigten Konsumenten schaffen“, sagt Sebastian Kiefer, geschäftsführender Gesellschafter von KüchenAtlas. „Wir bieten für Küchenhändler die richtigen Werkzeuge, um sich dieser Herausforderung erfolgreich zu stellen.“

Küchenatlas

Angespornt von der Vision, den Küchenhandel ins digitale Zeitalter zu führen und eine Verbindung zwischen der Online- und Offline-Welt zu schaffen, haben der ehemalige Küchenhändler Dieter Kiefer und sein Sohn Sebastian Kiefer 2009 die Firma KüchenAtlas ins Leben gerufen. Das Ziel: Kücheninteressierte, die sich im Netz über Küchen informieren wollen, und stationäre Küchenfachhändler zusammenzuführen. Dazu bietet das neutrale, verbands- und herstellerunabhängige Service-Portal jede Menge Infos rund um das Thema Küche, einen Küchenplaner, Bewertungen von Endkunden und einiges mehr. KüchenAtlas beschäftigt 20 Mitarbeiter, ist mittlerweile in sechs Ländern aktiv und unterstützt rund 800 Kunden. Jährlich besuchen die KüchenAtlas-Seite rund 4,5 Millionen Kücheninteressierte.

<https://www.kuechen-atlas.de>

Pressekontakt KüchenAtlas:

Ronny Waburek

Telefon: 089 / 961 600 38-70

Fax: 089 - 961 600 38-9

E-Mail: ronny.waburek@kuechenatlas.de