

Die neue Relevanz von Produkten

Eine intelligente Toilette aus Japan zeigt, wie sich Produkte verändern: Aus einer alltäglichen Funktion entsteht ein persönlicher Mehrwert, etwa durch Hinweise zu Ernährung und Wohlbefinden.



die technik nimmt uns längst an die hand.

Von der Funktion zur Assistenz

Aus einer klassischen Küchenmaschine ist ein digitaler Assistent geworden, der den Menschen Schritt für Schritt durch die Zubereitung begleitet. Technik übernimmt nicht mehr nur Funktionen, sondern bietet Orientierung.



Technik passt sich dem Menschen an

KI-gestützte Rezeptassistenten können individuelle Online-Rezepte in passende Backofeneinstellungen übersetzen. So richtet sich die Technik zunehmend nach den Bedürfnissen des Nutzers.



Die nächste Stufe ist persönlich

Die Entwicklung geht von der Erfassung von Gesundheitsdaten hin zu persönlichen Handlungsempfehlungen. Individualität wird zu einem entscheidenden Mehrwert.

Wer kennt eigentlich meinen Alltag, meine Küchenrealität?



Die individuelle Küchenrealität

Jeder Mensch hat andere Ernährungsgewohnheiten, Bedürfnisse und Alltagsroutinen. Wer diese kennt, kann nicht nur die Ernährung, sondern auch die Planung und Ausstattung einer Küche viel individueller gestalten.

So läuft die Beratung für Ihre Kunden ab



Fotografieren

Der Kunde fotografiert seinen Kühlschrank und seine Vorräte.



Analysieren

Aus den Fotos erstelle ich eine persönliche Analyse für den Kunden.



Gespräch mit mir

Der Kunde und ich besprechen, was zu seinem Alltag passt.

Persönliche Ernährungsberatung

Anhand von Fotos des Kühlschranks und der Vorräte erstelle ich eine individuelle Analyse. In einem persönlichen Beratungsgespräch entwickeln wir daraus Empfehlungen, die zur Lebensrealität des Kunden passen.



Mehrwert statt Verzicht

Es geht nicht um Subtraktion, Verbote oder Verzicht, sondern um sinnvollen Austausch, gezielte Ergänzungen und kleine Veränderungen mit gesundheitlichem Mehrwert.

Der Kunde soll erleben, dass eine gesündere Ernährung seinen Alltag bereichern kann, ohne ihn komplizierter zu machen.

Ein Gutschein. Zwei Zeitpunkte.

Für eine persönliche Ernährungsberatung



IM ERSTEN PLANUNGSGESPRÄCH

Als Vertrauensvorschuss

Sie schenken den Termin unabhängig vom Küchenkauf. Die Beratung kann Impulse für die Planung liefern.



IM LETZTEN PREISGESPRÄCH

Als persönliche Zugabe

Wenn es um den letzten Nachlass geht, legen Sie die Beratung als Geschenk zum Küchenangebot dazu.

Von der Beratung zur Küchenplanung

Aus der persönlichen Ernährungsberatung können wertvolle Impulse für die Küchenplanung entstehen: Wer regelmäßig für die Woche vorkocht (Meal Prep), kann von einem Kombidampfgarer zum schonenden Regenerieren seiner Speisen profitieren.

Auch individuelle Einkaufs- und Ernährungsgewohnheiten können Anlass sein, über Frischezonen im Kühlschrank, geeignete Lagerungssysteme oder eine optimierte Vorratshaltung zu sprechen.

So entstehen sinnvolle Kaufempfehlungen, die sich nicht wie ein Verkaufsgespräch anfühlen, sondern wie eine persönliche Lösung.



Wirtschaftlicher Mehrwert

Für den Küchenhändler eröffnen sich Chancen auf höhere Abschlussquoten, weniger Rabattdruck, bedarfsgerechte Zusatzverkäufe und stärkere Kundenbindung.

Sie überreichen den Gutschein – alles Weitere übernehme ich.



Persönliche Relevanz

In Zeiten der Aufmerksamkeitsökonomie wird es immer schwieriger, sich allein über Produkte und Preise zu differenzieren. Die höchste Stufe der Individualisierung bleibt der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch.