



Die 5 größten Umsatzbremsen

Und wie sie diese einfach lösen können.

Für alle, die Retail neu denken und mit Feingefühl mehr verkaufen wollen.

80% aller Konsumententscheidungen werden von Frauen getroffen – und doch sind die meisten Verkaufsflächen, Beratungen und Prozesse nach wie vor männlich geprägt: funktional, zielorientiert, rational. Doch Frauen kaufen anders. Emotionaler. Vergleichender. Inspirierter. In diesem Leitfaden erfahren Sie, welche fünf häufigen Bremsen in Ladenbau und Kundenansprache Ihnen unsichtbar Umsatz kosten – und wie Sie mit gezielten Design- und Kommunikationsimpulsen die Kaufkraft weiblicher Kundinnen aktivieren.

Fazit: Kleine Impulse – große Wirkung

Wenn Sie Ihre Verkaufsflächen und Ihr Team gezielt auf die Bedürfnisse weiblicher Kundinnen ausrichten, erhöhen Sie nicht

nur die Kundenzufriedenheit – Sie steigern auch den Umsatz, die Verweildauer und die Empfehlungsrate. Frauen sind die Entscheidungsträgerinnen der Gegenwart – und des stationären Handels der Zukunft. Wer jetzt handelt, gewinnt: Nutzen Sie das Potenzial weiblicher Kunden voll aus – mit Verkaufsflächen, die inspirieren und Vertrauen schaffen. Mehr Kundenzufriedenheit. Mehr Umsatz. Mehr Weiterempfehlung.

Lust auf ein kostenloses Impuls-Gespräch?

Erfahren Sie in 30 Minuten, wo Ihre größte Umsatzchance liegt – ich zeigen es Ihnen.



1

Ein Raum ohne Emotion

Symptom: Kühle Atmosphäre, grelles Licht, „klassische“ Möblierung, wenig Inspiration.

Warum das problematisch ist: Frauen reagieren stark auf Atmosphäre. Räume, die keine Emotion auslösen, lösen auch kein Kaufbedürfnis aus.

So lösen Sie's:

- Verwenden Sie warme, natürliche Farben und Materialien.
- Arbeiten Sie mit variablen Lichtstimmungen statt gleichförmiger Ausleuchtung.
- Entwickeln Sie ein Storytelling-Konzept im Raum – mit kleinen Highlights, überraschenden Zonen oder thematischen Produktwelten.

2

Starre Verkaufsflächen

Symptom: Unveränderte Präsentationen über Monate, keine saisonalen Anpassungen oder Highlights.

Warum das problematisch ist: Frauen lieben Wandel, Aktualität und Überraschung – starre Flächen wirken schnell veraltet und uninspiriert.

So lösen Sie's:

- Integrieren Sie kleine Sitzbereiche, Spiegel mit Licht, Rückzugszonen.
- Schaffen Sie „Verweil-Qualität“ durch Atmosphäre, Duft, Akustik.
- Denken Sie auch an Komfortzonen, Lounges und Plätze mit Privatssphäre





3

Fehlende Rückzugsorte

Symptom: Kein Platz zum Verweilen, Anprobieren, Vergleichen oder einfach kurz durchatmen.

Warum das problematisch ist: Frauen vergleichen und reflektieren. Wenn der Raum keine Ruhe zulässt, wird der Entscheidungsprozess gestört.

So lösen Sie's:

- Setzen Sie auf modulare, leicht veränderbare Elemente im Interior.
- Planen Sie Flächen für wechselnde Themen, Aktionen oder Pop-ups.
- Inszenieren Sie regelmäßig Neuheiten – visuell und emotional

4

Beratung ohne Empathie

Symptom: Standardfloskeln, Verkaufsdruck, keine echte Gesprächsführung. Warum das problematisch ist: Frauen möchten verstanden werden – und zwar bevor sie kaufen. Empathie schlägt Argumente.

So lösen Sie's:

- Schulen Sie Ihr Team in aktiver, einfühlsamer Kommunikation.
- Fragen Sie gezielt nach Bedürfnissen – und hören Sie wirklich zu.
- Erzählen Sie Geschichten zum Produkt, statt nur Fakten aufzuzählen (Storytelling).
- Vermeiden Sie Verkaufsdruck – begleiten Sie die Kundin auf ihrer Entscheidungsreise.

Für das perfekte Training sprechen Sie meine
Netzwerkpartnerin Tanja Peltzer an
akademie@tanjapeltzer.de

5

Kein Wertegefühl

Symptom: Austauschbare Ladenästhetik, keine Haltung, keine Aussage. Warum das problematisch ist: Besonders Frauen legen Wert auf Authentizität, Nachhaltigkeit und Glaubwürdigkeit. Räume, die nichts „sagen“, lösen kein Vertrauen aus.

So lösen Sie's:

- Machen Sie Ihre Werte sichtbar – durch Materialien, Kommunikation und Design.
- Zeigen Sie Nachhaltigkeit – nicht als Trend, sondern als Haltung.
- Positionieren Sie Ihre Marke durch Atmosphäre: Wer sind Sie? Was macht Sie aus?

Hier Ihren Termin buchen:

