



Industrie Commerce Pro

Qualität zeigen - Projekte gezielt gewinnen

Wie Fliesenleger mit klar strukturierter Leistungsdarstellung mehr passende und wirtschaftlichere Aufträge gewinnen

Praxis-Ratgeber für Fliesenleger

1. Ausgangssituation

Fliesenarbeiten sind sichtbar und prägen Bäder, Küchen, Terrassen und Gewerbeflächen. Das Problem: Viele Fliesenleger zeigen online zwar Bilder und Leistungen, aber nicht klar genug, welche Projekte sie wirtschaftlich sinnvoll umsetzen. Dadurch entstehen Preisvergleiche, unvollständige Anfragen und zu wenig Fokus auf passende Projektgrößen und Zusatzleistungen.

Typische Situation:

- Allgemeine Leistungsbeschreibung
- Bilder ohne Struktur

- Preisvergleich im Vordergrund
- Anfragen nur telefonisch oder über einfaches Kontaktformular

Folge:

- Viele Vergleichsanfragen
- Hoher Angebotsaufwand
- Unklare Projektgrößen

Eine klar strukturierte Darstellung der Leistungen auf der Website kann hier gezielt steuern.

2. Wirtschaftliche Herausforderungen

2.1 Starker Preisvergleich

Wenn Kunden nur fragen:

„Was kostet der Quadratmeter?“

wird Qualität schnell zweitrangig.

Ohne klare Positionierung entsteht hoher Preisdruck.

2.2 Viele Kleinreparaturen

Einzelne Fliesen austauschen oder kleine Ausbesserungen verursachen oft denselben organisatorischen Aufwand wie größere Projekte.

Das belastet die Wirtschaftlichkeit.

2.3 Unvollständige Anfragen

Häufig fehlen wichtige Informationen, zum Beispiel:

- Fläche
- Material

- Untergrund
- Baujahr
- Fotos
- Terminrahmen

Das führt zu Rückfragen und unnötigen Besichtigungen.

2.4 Fehlende Zusatzverkäufe

Leistungen wie

- Abdichtung
- Untergrundvorbereitung
- Entkopplungssysteme
- Pflegeprodukte

werden oft nicht aktiv dargestellt oder mitverkauft. Dabei bilden sie Potenzial für höhere Auftragswerte.

3. Wie eine strukturierte Leistungsdarstellung im Fliesenbereich wirkt

Eine klar strukturierte Darstellung der Leistungen hilft, Projekte gezielter zu steuern.

Digitale Struktur bedeutet im Fliesenbereich vor allem eines: wirtschaftlich passende Projekte früher erkennen und reine Preisvergleiche gezielter reduzieren.

3.1 Klare Gliederung nach Leistungsbereichen

Statt nur „Fliesenarbeiten“ darzustellen, empfiehlt sich eine klare Struktur nach Projektarten:

- Badmodernisierung
- Großformat-Fliesen

- Terrassen & Außenbereiche
- Gewerbliche Flächen
- Reparatur & Sanierung
- Untergrundvorbereitung & Abdichtung

Jeder Bereich sollte enthalten:

- typischen Projektumfang
- Ablaufbeschreibung
- Referenzprojekte

Das schafft Orientierung und Differenzierung.

3.2 Referenzen als Verkaufsargument

Fliesenarbeiten sind ein stark visuelles Gewerk.

Eine sinnvolle Struktur für Referenzprojekte:

- Ausgangssituation
- Materialwahl
- Besonderheiten (z. B. Großformat, Sondermuster)
- Ergebnis

Gute Bilder in Kombination mit einer kurzen Beschreibung reduzieren Preisvergleiche.

3.3 Strukturierter Anfrageprozess

Ein gutes Anfrageformular fragt zum Beispiel nach:

- Raumgröße
- Art des Projekts (Neubau, Sanierung, Reparatur)
- Materialwunsch

- Untergrund
- Termin
- Upload von Fotos

Das führt typischerweise zu:

- vollständigeren Projektanfragen
- schnellerer Kalkulation
- weniger Rückfragen

3.4 Wirtschaftlich passende Projektgrößen sichtbar machen

Durch klare Darstellung typischer Projektumfänge wird deutlich:

- Welche Projekte im Fokus stehen
- Ab welcher Größe Arbeiten wirtschaftlich sinnvoll sind

Das reduziert unwirtschaftliche Kleinaufträge.

3.5 Zusatzleistungen sichtbar machen

Auf der Website können zusätzliche Leistungen gezielt dargestellt werden, zum Beispiel:

- Abdichtungssysteme
- Entkopplungssysteme
- Sockelleisten
- Silikonarbeiten
- Pflegeprodukte

Das steigert den durchschnittlichen Auftragswert.

4. Konkrete Maßnahmen

- Leistungen klar nach Projektarten strukturieren
- Referenzen professionell aufbauen
- Anfrageformular erweitern
- Projektgrößen definieren
- Zusatzleistungen sichtbar machen

Diese Maßnahmen führen typischerweise zu:

- besser vorqualifizierten Projektanfragen
- weniger Preisvergleichen
- höherem durchschnittlichen Projektwert
- stabilerer Auslastung

5. Praxisbeispiel

(fiktiv, aber branchenrealistisch)

Ein Fliesenlegerbetrieb fügte in seine Website eine klare Leistungsstruktur ein:

- Gliederung nach Bad, Terrasse, Gewerbe
- Aufbau hochwertiger Referenzseiten
- Integration eines strukturierten Projektformulars
- Sichtbare Darstellung von Zusatzleistungen

Ergebnis:

- Weniger reine Preisvergleiche

- Mehr komplette Badprojekte
 - Höherer durchschnittlicher Auftragswert
 - Kürzere Angebotszeiten
-

6. Einstieg mit der Vertriebsstruktur-Analyse

In der Vertriebsstruktur-Analyse prüfen wir unter anderem:

- Wie klar sind Ihre Leistungen strukturiert?
- Reduziert Ihre Website Preisvergleiche?
- Kommen vollständige Projektanfragen rein?
- Welche Struktur führt zu größeren und wirtschaftlicheren Projekten?

Sie erhalten:

- eine klare Bewertung
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- priorisierte nächste Schritte

Ziel ist: mehr passende Projekte, weniger Preisvergleich und ein besserer Ertrag pro Auftrag.

7. Abgrenzung der Verantwortlichkeiten

IndustrieCommercePro unterstützt bei der Einrichtung und Optimierung **digitaler Vertriebs- und Anfrageprozesse**.

Die Verantwortung für Materialauswahl, Untergrundprüfung, Abdichtung, Ausführung und Gewährleistung liegt ausschließlich beim ausführenden Betrieb.

Meine Empfehlungen betreffen ausschließlich die **digitale Struktur und Darstellung im Vertrieb** und stellen keine technische Beratung dar.

8. Fazit

Fliesenarbeiten stehen für Präzision und Qualität.

Eine klar strukturierte digitale Leistungsdarstellung:

- zeigt Kompetenz
- filtert passende Projekte
- reduziert Preisvergleich
- steigert den Auftragswert
- stabilisiert die Auslastung

Eine klare digitale Struktur macht handwerkliche Qualität sichtbarer, vergleichbarer und wirtschaftlich wirksamer.

Jetzt den nächsten Schritt gehen

Mit der Vertriebsstruktur-Analyse für Fliesenleger prüfen wir, wie klar Ihre Leistungen digital dargestellt sind, wie gut Projektanfragen vorqualifiziert werden und an welchen Stellen heute Preisvergleich, Streuverlust oder unnötiger Angebotsaufwand entstehen.

Sie erhalten:

- eine klare Bewertung Ihres Ist-Zustands
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- priorisierte nächste Schritte

Ziel: mehr passende Projekte, weniger Preisvergleich und ein höherer durchschnittlicher Projektwert.

Kontakt: info@industriecommercepro.de

Web: www.industriecommercepro.de

Autor:

Wolfgang Droppelmann

IndustrieCommercePro - Strukturierte digitale Vertriebsprozesse für Industrie, Bau und Handwerk