

Pepperfry revolutioniert den Möbelverkauf: 'Saksham'-Initiative startet durch

Pepperfry startet die Saksham-Initiative zur Schulung von Einzelhandelsmitarbeitern, um Kundenbindung und Verkaufskompetenz zu stärken.

Einblicke in die ‚Saksham‘-Initiative von Pepperfry

In einer Zeit, in der der Einzelhandel einen enormen Wandel durchläuft – hin zu Online-Plattformen und E-Commerce – zeigt die Initiative ‚Saksham‘ von Pepperfry, wie das Unternehmen seinen Mitarbeitern helfen kann, sich erfolgreich in einem sowohl digitalen als auch physischen Markt zu behaupten. Jüngste Entwicklungen innerhalb der Initiative reflektieren nicht nur ein internes Trainingsprogramm, sondern auch die Fähigkeit eines Unternehmens, sich an die Bedürfnisse seiner Kunden anzupassen.

Das prägende Lernen der Mitarbeiter

Durch den Start der ‚Saksham‘-Initiative im April 2024, die etwa 165 Mitarbeiter in ganz Indien umfasste, möchte Pepperfry die Fähigkeiten seiner Einzelhandelsmitarbeiter erheblich verbessern. Der Fokus liegt auf wichtigen Aspekten wie Soft Skills, Zeitmanagement und Verkaufsstrategien. Joe De Choudhary, Leiter der Personalabteilung, erläutert: „Was

„Saksham“ von anderen Programmen unterscheidet, ist der spezifische Fokus auf den feinen Elementen der Kundeninteraktion.“

Durch diese Maßnahmen wird nicht nur die Effizienz der Mitarbeiter erhöht, sondern auch die Qualität der Kundenbeziehungen. „Die Mitarbeiter werden geschult, um nicht nur flexibel auf Anfragen zu reagieren, sondern auch, um die Bedürfnisse der Kunden zu antizipieren“, fügt De Choudhary hinzu. Dies fördert ein Gefühl der Empathie und Verantwortung, was in der heutigen Geschäftswelt unerlässlich ist.

Der Ansatz der Zusammenarbeit

Ein weiteres herausragendes Merkmal der „Saksham“-Ausbildung ist die aktive Einbindung der Mitarbeiter in den Lernprozess. „Die Workshops sind nicht nur einseitig, sondern fördern den Austausch von Best Practices unter den Teilnehmern“, erklärt De Choudhary. Die Schulungen finden in verschiedenen Regionen des Landes statt, darunter Bangalore, Delhi und Mumbai, was den Austausch und das Lernen voneinander fördert.

Beitrag zur Effizienz und Produktivität

Die bis zu zwei Tage dauernden Trainings beinhalten auch praktische Folgesitzungen. Diese Überprüfung hat bereits positive Ergebnisse gezeigt: Eine verbesserte Zeitmanagementfähigkeit hat zu einer steigenden Produktivität geführt, während effektive Werkzeuge zur Aufgabenverwaltung den Arbeitsablauf der Mitarbeiter optimiert und Stress reduziert haben. Die Teilnehmer berichten von stärkeren Kundenbeziehungen durch eine verbesserte Interaktion.

Zukunftsorientierte Strategien

Pepperfry plant auch, die Schulungsmodulare von „Saksham“ online verfügbar zu machen. Dies zeigt das Bestreben des

Unternehmens, die Entwicklung der Mitarbeiter kontinuierlich zu fördern und neue Teammitglieder umfassend auf die Anliegen der Kunden vorzubereiten. Insbesondere wird das Wissen aus ‚Saksham‘ in andere Bereiche des Unternehmens integriert, wie zum Beispiel im Team für assistiertes Einkaufen, wo die neu erlernten Upselling-Techniken dabei helfen werden, das Kundenerlebnis weiter zu verbessern.

Schlussfolgerung: Ein bedeutsamer Schritt in der Branche

Die erfolgreich umgesetzte ‚Saksham‘-Initiative verdeutlicht Pepperfrys Engagement für die kontinuierliche Verbesserung seiner Dienstleistungen und die Anpassung an wandelnde Kundenbedürfnisse. In einer Zeit, in der der Wettbewerb im Möbel- und Wohnaccessoirebereich enorm gestiegen ist, bleibt das Unternehmen dank innovativer und effektiver Trainingsmethoden an der Spitze. Das gelebte Prinzip des Wandels und der Anpassungsfähigkeit wird Pepperfry auch in Zukunft helfen, auf die Wünsche seiner Kunden optimal zu reagieren.

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de