

Vereinfachte Verkaufsunterstützung

Türen-Design von Piktura – Verkaufsförderung und Absatzunterstützung neu gestaltet

Im Zuge der Vergleichbarkeit von Produkten und immer preissensibleren Kunden ist jeder Händler froh, wenn er über Produkte verfügt, deren Nutzen so individuell ist, dass sie für den Kunden einen eher ideellen als einen materiellen Wert darstellen.

Step, Pikturas Marke für Sprossen- & Glasrahmen sowie Auflegeleisten, bedient eine solch profitable Lücke im Sortimentsmix des Fachhandels. Doch auch Produkte die von der Marge her für den Händler interessant sind, verkaufen sich nicht von alleine. Dem Vorbild der Glastürenmarke „Loft“ folgend hat Piktura daher nun auch für die Marke „Step“ ein umfassendes Konzept zur Verkaufsförderung am POS aufgelegt.

„Nur wenn der Händler in

der Lage ist, kompetent und werblich wirksam auf Kundenwünsche nach mehr Information zu reagieren, kann er auch mit nachhaltigem Erfolg verkaufen“, so Piktura-Geschäftsführer Wilhelm Bewer. „Aus diesem Grund haben wir zwei sich ergänzende Medien konzipiert.“

Ein achtseitige Flyer im DIN-A4-Format gibt einen groben Überblick über die Step-Möglichkeiten. Statt den Kunden mit einer Flut von Modellen zu konfrontieren, vermittelt er gekonnt verschiedene Raumstimmungen und weist dezent auf die Gestaltungsfunktion der Step-Produkte hin. Der Flyer dient gleichsam als Appetithappen, der Lust auf mehr machen soll.

Auf knapp 50 Seiten wurden 100 Modelle aufwändig fotografiert und zu einem

Komplettkatalog in diesem Produktsegment zusammen getragen. Der Katalog soll im Verkaufsgespräch zum Einsatz kommen und zeigen, was mit Lichtausschnitten alles machbar ist. Der Sortimentsquerschnitt stützt sich hierbei auf die jahrelange Erfahrung des Unternehmens im erfolgreichen Vertrieb von Sprossenrahmen.

Zunehmende Bedeutung für den Fachhandel erhält das Thema „leicht verständliche Preislisten“, um so auch weniger qualifiziertes Personal optimal durch das Angebot zu geleiten. Hier kommt der Industrie als Partner des Handels eine neue Aufgabe zu. „Um die Produkte ohne aufwändiges und langwieriges Studium verkaufbar und transparent zu machen, müssen gerade im Bereich Türen Preislisten

geschaffen werden, die auf den ersten Blick darüber Aufschluss geben, was ein Produkt kostet.“ so Bewer. Dementsprechend wurde die



Neu gestaltet Foto: Piktura

Step-Preisliste auf diese Kundenbedürfnisse hin konzipiert. Sogar jeder Laie kann

binnen Sekunden herausfinden, was ein Sprossen- oder Glasrahmen kostet. Somit werden selbst Verkaufskräfte, die nur halbtags oder stundenweise tätig sind, in die Lage versetzt, den Preis eines Modells aus dem Stehgreif zu nennen, statt Kollegen mit der Recherche eines Preises zu beauftragen. Die neue Step-Preisliste ersetzt einen 150 Seiten starken Ordner. Erste Feedbacks der Piktura-Händler attestieren dem Paket neuer Verkaufsfördermittel die notwendige Qualität. Selbst Bestellungen sind jetzt noch einfacher zu tätigen. Alle Step-Produkte werden in zehn verschiedenen Holzarten angeboten. Von den traditionellen Hölzern Ahorn und Buche über Esche bis hin zu Mahagoni kann jeder Rahmen und jede Leiste geliefert werden.