



„Mit unserer Lösung für die Gartenmöbel-Vermarktung sparen Händler Zeit, Arbeit und Geld“, betont Nico Hartwig (o.). Seine Konzeptvermarktung bietet Planungssicherheit, Umsatz und Ertrag sowie intensive Unterstützung bei Werbemaßnahmen (u.). Dabei weckt wertiges Bildmaterial Emotionen bei den Kunden und damit den Kaufwunsch.

Outdoor by Nico Hartwig: Intensive Unterstützung

## Kassenfertiges Konzept



Zu einem Erfolgsrezept für den Saisonhandel hat sich die Gartenmöbel-Konzeptvermarktung von Outdoor by Nico Hartwig entwickelt. Zu Beginn von der Branche als kleine „Revolution“ eingestuft, konnte sich die Lösung inzwischen etablieren. Der Grund: Sie ist durchdacht, gut ausgearbeitet und kassenfertig. Und so steigt die Zahl der Abnehmer kontinuierlich.

Zentrale Erfolgsfaktoren sind auf der betriebswirtschaftlichen Seite die Planungssicherheit sowie Umsatz und vor allem Ertrag. Ein weiterer Baustein stellt das seit Jahren erfolgreiche Outdoor-Magazin der Ideenschmiede aus dem münsterländischen Rheine dar. Hochwertige Bilder zeigen die Gartenmöbel an den unterschiedlichsten Traum-Locations der Welt. Dabei inszeniert das Team um Nico Hartwig die pro-

dukte, anstatt auf Standardmaterial der Hersteller zurückzugreifen. Dieser Anblick weckt beim Kunden direkt einen Kaufwunsch. Weiterer Vorteil: Händler können die Bilder auch für eigene Werbeanstöße verwenden. Und für besondere Maßnahmen hält das Unternehmen immer viele weitere Ideen parat.

Abgerundet wird die Lösung durch den Rundum-Service. Darin enthalten ist die Unterstützung bei der Preisauszeichnung, Nutzenargumentation und Warendisposition sowie die Bereitstellung von Daten für das Warenwirtschaftssystem. Darüber hinaus stellt Outdoor by Nico Hartwig 2014 die Outdoor-Akademie neu auf. Intensive Schulungen des Verkaufspersonals rund um Waren- bzw. Materialkunde, Präsentation und Werbung werden ergänzt durch Gesprächsführung im Verkauf und in der Reklamationsbearbeitung.

[www.outdoor-hartwig.de](http://www.outdoor-hartwig.de)