Outdoor-Möbel professionell mit Konzept zu bewerben, ist die große Spezialität von Outdoor Hartwig. Um den Handel umfassend zum Erfolg zu bringen, wird das Trainingsprogramm in der Outdoor-Akademie künftig noch weiter in Richtung Kundenansprache und Problembehandlung ausgebaut.

Outdoor Hartwig: „Kassenfertige“ Vermarktungsideen

# Lifestyle mit Konzept bewerben

Dem Käufer das Gefühl geben: „Hier gibt es etwas Besonderes!“ Wünsche zum Anfassen vermitteln oder neue Lust wecken. Um genau diese Vermarktung dreht sich das outdoor-Konzept. Die Gartenmöbel werden im Zusammenhang gezeigt, beworben und inszeniert. Dadurch erfährt der Endverbraucher eine Entscheidungshilfe, die er bei der Flut von Artikeln heute dringend benötigt. Eine harmonische Zusammenstellung ist das vorrangige Ziel bei der Sortimentsauswahl. Um dieses mit so geringen Ressourcen wie möglich umzusetzen, steht das 5-köpfige Outdoor-Hartwig-Team den Teilnehmern zur Seite.

Der gesamte Ablauf von der Sortimentsfindung, der Warenbeschaffung bis hin zur Werbung wird genau durchgeplant und nach konkreten Zeitplänen abgearbeitet. So können sich der Konzept-Teilnehmer und deren Abteilungsverantwortlichen zu jeder Zeit voll und ganz auf den Verkauf konzentrieren. Jeder einzelne Schritt im Jahresverlauf wird an die Besonderheiten der aktuellen Saison angepasst. Abfragen über Prospektmengen, Streutermine und Bestandsüberprüfungen zur besseren Vorbereitung auf die nächste Saison werden zeitnah durchgeführt. So können die Werbeanstöße zielgenau eingesetzt werden.

Durch das Wissen um den Markt wird am Konzept 365 Tage im Jahr gefeilt und optimiert. Alle Erfahrungen mit und durch den Handel fließen im Standort Rheine zusammen und werden in sinnvolle Aktionen umgesetzt. Die Abgrenzung zum Mitbewerber bei einer Marktsituation, die wir heute haben, kann nicht mehr ausschließlich der Preis sein. Die Verkaufsstarken Sortimente, deren Darstellung, Personal und das gewisse Know-How entscheiden über den Erfolg. Der Fach-Einzelhandel muss einfach mehr bieten als die Baumärkte oder die Internetanbieter. Er muss der Partner an der Seite des Endkunden – sein Problemlöser – werden. Das Binden des Endverbrauchers an die Erlebniswelt Gartenmöbelkauf ist das erstrebenswerte Ziel und wird vom outdoor-Konzept konsequent verfolgt.

Diese Erlebniswelt muss aber auch deutlich unterstützt werden durch die Befähigungen des Personals. Aus diesem Grund wird die Outdoor-Akademie für das kommende Jahr noch attraktiver gestaltet. Es wird noch intensiver auf die gesamte Thematik der Kundenansprache und Problembehandlung eingegangen. Zusätzlich zu den Bereichen Werbung, Material und Präsentation ist gerade die Gesprächsführung im Verkauf und die Abschluss-Sicherheit ein Schlüssel-Thema.

Sich als Partner des Handels zu beweisen: Das heißt für die Kreativschmiede in Rheine, tagtäglich am Nutzen für den Kunden zu arbeiten. Bei einer konsequenten Umsetzung des Konzeptes werden dann Faktoren wie Ertrag, Zeitersparnis und Arbeitserleichterung in kürzester Zeit spürbar, so verspricht das Outdoor-Hartwig-Team.

www.outdoor-konzept.com