In Konzepten denken und handeln

Outdoor by Nico Hartwig inszeniert Gartenmöbel

Konzeptionelle Denkweise und Vermarktung von Produkten ist in vielen Branchen schon lange ein nicht mehr zu umgehendes Thema. Ob im Möbelhandel, der Bekleidungsbranche oder der Automobilindustrie, überall werden Lifestyle-Themen aus der großen Masse herausgearbeitet und bestechen durch eine nicht zu übersehende Präsenz. Für den Endverbraucher sofort ersichtlich: „Hier gibt es etwas Besonderes!". Und er fühlt sich auch hier selber als etwas ganz Besonderes. Hier hat sich der Handel besonders viel Mühe gegeben, um den Endverbraucher mit Überzeugung und Visualisierung zu einer Entscheidung zu verhelfen. Der Kunde fühlt sich quasi wie Zuhause. Er findet „seine" Wünsche anfassbar.

Um genau diese Vermarktung dreht sich das Outdoor-Konzept: Gartenmöbel kassenfertig für den Handel zu optimieren. Die Gartenmöbel werden im Gesamtzusammenhang gezeigt, beworben und inszeniert. Dadurch erhält der Endverbraucher eine Entscheidungshilfe, die er bei der Flut von Artikeln 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 ganz eng 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 Abteilungsverantwortliche 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 am Standort in Rheine zusammen und werden in sinnvolle Aktionen umgesetzt.

Die Abgrenzung zum Mitbewerber bei einer Marktsituation die wir heute haben, ist nicht mehr ausschließlich der Preis. Die verkaufsstarken Sortimente, deren Darstellung, die Vorbereitung des Personals und das gewisse Know How entscheiden über den Erfolg. Der Fach-Einzelhandel muss mehr bieten als die Baumärkte oder die Internetanbieter. Er muss der Partner an der Seite des Endkunden werden, sein Problemlöser. Das Binden des Endverbrauchers an die Erlebniswelt Gartenmöbelkauf ist das erstrebenswerte Ziel und wird vom Outdoor-Konzept konsequent verfolgt.

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. Das Outdoor-Team um Nico Hartwig sieht sich grundsätzlich als Partner des Handels. In der Ideenschmiede und Musterladen in Rheine wird Tag für Tag an dem Nutzen für den Teilnehmer und den Endverbraucher gearbeitet. Bei einer konsequenten Umsetzung des Konzeptes werden Faktoren wie Ertrag, Zeitersparnis und Arbeitserleichterung in kürzester Zeit spürbar. Gartenmöbel. Kassenfertig. So lautet das Rezept für Erfolg. Weitere Einzelheiten unter www.outdoor-konzept.de. **Me**

Nico Hartwig

Fotos: Outdoor Hartwig