DiM-Partner: „Live-Marketing" auf Erfolgskurs

Mit Unterhaltung verkaufen

Erst vor wenigen Monaten entwickelt, gilt es unter Experten bereits als eine echte Innovation im Rahmen verkaufsfördernder Aktionen im Möbel- und Küchenhandel: „Live Marketing". Ein aufmerksamkeitsstarkes Konzept der Werbeagentur Art & Design und der Chaar Unternehmensberatung.

Live MARKETING

Zentrales Element des Konzepts stellt der Live-Moderator dar. Er sorgt für Aufmerksamkeit beim Kunden und bringt Schwung in die Aktion. Besonderer Vorteil: Er wird von den Verbrauchern als „neutraler Ratgeber" wahrgenommen und genießt dadurch ein hohes Vertrauen.

Haben das Live-Marketing-Konzept entwickelt (v.l.): Thomas Scheffler, GF Art & Design Werbeagentur, Samir Chaar, GF Chaar Unternehmensberatung, und Markus Balsmeyer, GF des Marktforschungsinstituts KS Consult.

Live-Marketing schafft enorme Wettbewerbsvorteile", betont Thomas Scheffler, Geschäftsführer der Werbeagentur Art & Design. Da Sortimente und Werbeaussagen im Möbelhandel immer ähnlicher werden, haben die Experten von Art & Design und der Chaar Unternehmensberatung eine Vermarktungsstrategie entwickelt.

„Live-Marketing" heißt das neue Konzept. Es umfasst verschiedenste Werbeaktionen, die die Agentur gemeinsam mit den Werbe- und Sonderverkaufsprofis der Chaar Unternehmensberatung in den letzten Monaten kreiert hat. Es entstanden Industriemesse-Veranstaltungen, Neueröffnungs-Aktionen, ein Küchenverkauf nach Metern, ein Polsterverkauf nach Sitzplätzen, Sammelverkauf-Aktionen und Spezial-Hausmessen wie „Casa Nova", „Culinaria", „Dolce Vita" oder „Wohn Art". Diese Veranstaltungen sorgen auch in schwierigen Zeiten für gute Frequenz, positive Stimmung und hohe Umsätze.

Eine Besonderheit dieser Werbemaßnahmen ist der Einsatz eines Live-Moderators. Er sorgt während der Aktionstage für Aufmerksamkeit im Haus, indem er auf die Kunden zugeht, die Werbeaussage mit den passenden Worten erklärt und die Einkaufsvorteile erläutert. Das bringt Stimmung und Schwung in die Aktion.

„Durch Live-Marketing erlebt der Kunde etwas völlig Neues und Lebendiges. Er wird aktiv in die Veranstaltung einbezogen, die Werbebotschaft wird für ihn greifbar", so Samir Chaar von der Chaar Unternehmensberatung. „Auf diese Weise gewinnt die Werbemaßnahme nicht nur an Größe und Bedeutung, sondern vor allem an Glaubwürdigkeit."

Weiterer positiver Effekt: Da der Live-Moderator nicht zum Hauspersonal gehört, nimmt ihn der Kunde als „neutralen Ratgeber" wahr. „Der Live-Moderator hat hierbei nicht die Aufgabe des Verkaufens", betont Thomas Scheffler. „Er weckt Interesse, kommt mit den Kunden ins Gespräch und kann sie gezielt dem Verkaufspersonal des Hauses zuführen. Damit steigert der Moderator nicht nur die Kauflust, sondern erreicht gleichzeitig einen deutlichen Motivationsschub bei dem hauseigenen Personal."

Indem er über die speziellen Angebote informiert und fachkundig auf Fragen der Besucher eingeht, schafft er Vertrauen und erreicht, dass sich die Kunden intensiv mit den gebotenen Einkaufsvorteilen auseinandersetzen. Zweifellos führt ein auf diese Weise vorbereitetes Verkaufsgespräch zu einer erhöhten Abschlussquote.

Eine weitere Besonderheit stellt die hohe Flexibilität dar. Live-Marketing funktioniert sowohl bei großen Vollsortimentern als auch bei kleinen Einrichtungsspezialisten oder Küchenstudios. „Wer im hart umkämpften Markt erfolgreich sein will, muss nicht nur auf sich aufmerksam machen, sondern auch einen intensiven Kundenkontakt herstellen", so Markus Balsmeyer von KS Consult, Institut für Marktforschung & Marketing aus Münster. „Live-Marketing stellt einen zukunftsweisenden Weg dar, Kunden auf originelle Art zum Kauf zu motivieren."

Nähere Informationen zum Live-Marketing erhalten Sie in der Sonderbeilage dieser Ausgabe oder direkt bei Art & Design, Kamp-Lintfort, sowie der Chaar Unternehmensberatung, Erkelenz.
www.art-design.de
www.chaar-gmbh.de

DiM
Dienstleister im Möbelmarkt
Ansprechpartner: Herr Balsmeyer, Tel. 0 25 06 - 810 43-0
Mit DiM steht Ihnen ein Qualitätsnetzwerk zur Seite, in dem jedes Unternehmen über langjährige Erfahrungen im Möbelmarkt verfügt und speziell in diesem Zielmarkt für jedes Problem die maßgeschneiderte Lösung erarbeitet.
Verbunden durch Kompetenz