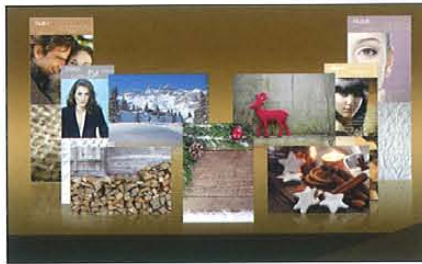


So bleibt die Verkaufsausstellung aktuell

Hauff gibt Verkaufsräumen ein neues Gesicht

Hauff, Spezialist für den Bau von Verkaufsausstellungen und Ladenbau, bietet für jede Ausstellungssituation Investitionskonzepte an, mit denen sich Verkaufsräume immer top-aktuell präsentieren.

Die Kundschaft wird immer anspruchsvoller und die Industrie stellt in immer kürzeren Zyklen Produktneuheiten vor. Eine moderne Ausstellung, die ihre Kunden mit Trends und Neuheiten begeistern und binden will, muss wandelbar sein. Was in jeder Ausstellung perfekt funktioniert, sind optisch orientierte Verkaufsförderungsmittel. Über großflächige Textilbanner in hochwertigen Aluminium-Wechselrahmen zum Aufhängen erhält der Verkaufsraum nicht nur schnell ein neues Gesicht, son-



dern wirkt über die Motive viel emotionaler. Hauff bietet mit seinen Visual Trends by Hauff eine attraktive trendorientierte Motivauswahl an, mit der sich der Verkaufsraum an die jeweilige Saison oder neue Stilrichtungen anpassen lässt. Vorteil: diese Investition ist sofort abschreibbar und erzielt unmittelbaren Erfolg. Aber auch ganze Sortimentsbereiche, die unmodern geworden sind und eigentlich mehr Umsatz machen könnten, lassen sich

in wenigen Wochen zum neuen Anziehungspunkt in der Ausstellung umbauen. Mit Investitionen in Teilbereiche der Ausstellung lässt sich ebenfalls kurzfristig mehr Umsatz generieren und die AfA sofort nutzen. Es kann aber auch die richtige Strategie dafür sein, die Ausstellung Schritt für Schritt ganz umzubauen und die Kosten auf einen längeren Zeitraum aufzuteilen.

Jede Investition erfordert die Gewissheit auf schnellen Erfolg, besonders die Investition in eine neue Gesamtausstellung. Hier lassen sich alle Erfolgsfaktoren einer neuen Verkaufsausstellung bereits nach wenigen Monaten nutzen, denn mehr Zeit benötigt der Ausstellungsspezialist Hauff für die Realisation nicht. Bereits innerhalb des ersten Jahres bedeutet das 30 % mehr Kundenfrequenz in der Ausstellung, neue Zielgruppengewinnung, modernste Lifestyle-Inszenierungen, positiver Imagegewinn und mehr Umsatz. Verkaufsausstellungen von Hauff machen sich in den meisten Fällen sogar noch vor der geplanten Amortisationszeit bezahlt. ■

Neuer Cubus präsentiert Trittsicherheits-Programm

Bärwolf bringt neues Verkaufsmöbel auf den Markt

Bärwolf setzt weiter auf das Thema Trittsicherheit. Mit dem neuen Trittsicherheits-Center „Cubus“ bietet das Herner Unternehmen seinen Kunden nun ein aufmerksamkeitsstarkes Verkaufsmöbel an, mit dem sich dieses Produktsegment in den Ausstellungen zeitgerecht präsentieren lässt.

„Cubus“ ist ein Würfel in den Abmessungen 90 x 90 x 100 (Höhe) cm, in dem insgesamt 39 Tafeln und ein verfugter Duschboden mit Ablauf Platz finden. Schnell, einfach und verkaufsfördernd lassen sich hier die passenden Produkte zum Thema Trittsicherheit platzieren. Animative Fotos zum Thema ergänzen den „Cubus“, der auf kleinstem Raum so Kompetenz zum Thema Trittsicherheit in jede Ausstellung transportiert. Dazu Bärwolf-Marketingleiter **Thomas Hellmann**: „Bei der weiter-



hin steigenden Nachfrage nach bodengleichen Duschen ist das Thema Trittsicherheit ein wichtiges Verkaufsargument. Wir möchten deshalb unseren Partnern mit Cubus eine starke Verkaufshilfe an die Hand geben, mit dem sich das Thema fachgerecht kommunizieren und darstellen lässt.“ ■

PCI

Neue Broschüre

Was sind die Problemlöser bei der Erstellung von sicheren Belägen auf gerissenen oder alten Belägen unter Zeitdruck? Wie werden Großformate, Glasfliesen, Glasmosaik oder Naturwerksteine schadensfrei mit zementären oder Kunstharz-Mörtel verlegt und verfugt? Auf viele Fragen rund um das Thema Verlegung geben die eintägigen „Praxis Know-how“-Seminare der PCI Augsburg GmbH eine Antwort. Im kommenden Jahr werden deutschlandweit zehn unterschiedliche Seminare an den Standorten Augsburg, Hamm und Wittenberg für Fachleute aus dem Bauhandwerk und dem Baustofffachhandel angeboten. Dabei bietet PCI für jedes Thema mehrere Alternativtermine. Ob Fliesen- und Natursteinverleger, Bauunternehmer, Tief- und Straßenbauer, Estrichleger oder Garten- und Landschaftsbauer – jeder erhält in den Seminaren Antworten auf seine spezifischen Fragen.

Die Broschüre „Praxis Know-how 2013“ mit allen Terminen, Orten und Details zu den angebotenen Seminaren steht ab dem 1. November 2012 unter www.pci-augsburg.de zum Download bereit. Dort kann auch direkt die Teilnahme gebucht werden. ■