Exklusive Polstermöbel mit Freude vermarkten

Activineo zeigt auf Schloss Möhler vom 17. bis zum 23. September neue Sofas und Ideen

Donnerstag, 01.09.2016

Es kann ganz schön mühsam sein, Möbel zu verkaufen. Wenn der Nachbar einen stets unterbietet. Wenn man immer mehr Sofas verkaufen muss, um zum gleichen Ergebnis zu kommen. Oder wenn man nur noch um Preise feilscht. Diese Erfahrung machen viele Händler, vor allem aus dem Mittelstand. Und das, obwohl sie doch einfach erstklassig beraten und geschmackvolle Möbel verkaufen möchten – und genau das auch besonders gut können. Peter Thalholfer und Sabine Erdel, zwei langjährige Polster-Insider, kennen dieses Dilemma genau. Sie haben einen Weg gefunden, um den mittelständischen Händlern wieder Freude am Möbelverkauf zu verschaffen: mit einem eigenen Profil, gut kalkulierten, stilsicheren Sofas und Preisruhe auch im Internet.

Marketing mit Niveau

Seit inzwischen sechs Jahren vermarkten die beiden Profis in enger Zusammenarbeit mit ausgewählten mittelständischen Händlern niveauvolle Sofas und Sessel. Dabei arbeiten sie verbandsübergreifend, gewähren ihren Partnern einen klaren Gebietsschutz und rechnen über die Verbände ab. Zwei Drittel der Modelle, die verschiedene Mittelpreislagen abdecken, stammen von namhaften Polstermöbelherstellern aus Deutschland. Auch die anderen Sofamodelle der Kollektion entstehen in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit qualifizierten Lieferanten Mitteleuropas.

Wichtigstes Werbemittel sind stimmungsvolle Fotos, die von Activineo produziert und in geschmackvollen querformatigen Wohnbroschüren sowie Wohnprospekten abgebildet und dann je nach Händlergebiet gezielt verteilt werden. „Dadurch, dass wir die Modelle selbst entwerfen und die Fotos eigenständig gestalten, können die Händler sicher sein, dass ihr Angebot – anders als das von anderen Anbietern – im Internet keinem Preiskampf ausgesetzt ist“, sagt Peter Thalhofer im Gespräch mit dem MÖBELMARKT. Die Wohninszenierungen werden im kreativen Austausch mit Accessoires-Anbietern gestaltet, im Teppichbereich z. B. exklusiv mit Talis. „Die stets aktuellen Aufnahmen unserer Kollektion stellen wir ausschließlich informativ ohne Preisangaben auf unsere Homepage, auf der auch bewusst kein Händlerverzeichnis vermerkt ist. Demzufolge kontaktieren uns interessierte Endverbraucher direkt, die wir daraufhin an den ortsnahen Händler verweisen.“

Streng selektive Vermarktung

Activineo ist dabei weit mehr als eine übliche Prospektfirma. Wenn es um die Gestaltung neuer Modelle geht, werden die Wünsche der Händler feinfühlig und kenntnisreich aufgegriffen. Die Werbeprospekte können individuell angepasst werden. Und auch in Sachen Produktschulung und sonstiger Anliegen bietet Activineo den kompetenten, stets partnerschaftlichen Service eines echten Marktpartners.

„Unser Konzept hat so gut gegriffen, dass wir in den meisten Regionen Händlerpartner haben, die gleichgesinnt mit uns diesen Weg überzeugt gehen“, freut sich Peter Thalhofer. Dieser Erfolg liege unter anderem darin begründet, dass Activineo konsequent auf den Mittelstand setze. „Wir arbeiten auf Augenhöhe, partnerschaftlich-fair und sehr vertrauensvoll mit unseren Händlerpartnern zusammen. Unsere

gemeinsame Zielsetzung ist, unseren Activineo-Partner zu unterstützen, damit er sich in seinem Wettbewerbsumfeld ideal positionieren und profilieren kann. Daher fühlen wir uns als wahrer Partner des Mittelstandes unseren Kollektionspartnern verbunden. Exklusivität ist unser größter Trumpf."

Keine Frage: Ihre große Verbindlichkeit und ihre extreme Wissenstiefe in Sachen Polstermöbel machen Peter Thalhofer und Sabine Erdel zu geschätzten Partnern in der Branche. Händler, die Topqualität und ein niveauvolles Design zu – im wahrsten Sinne des Wortes – unschlagbaren Preisen wünschen, lernen die beiden am besten persönlich kennen. Sie stehen im historischen Schloss Möhler in Herze-brock-Clarholz gerne zum Gespräch bereit. kh

zum Seitenanfang