

MDS – Neue Konzepte

Erfolgskonzept: 3D-Polsterplanung

MDS: 3D-Planung Visual Furniture verhilft Möbelhandel zu höheren Abschlussquoten im Verkauf

Montag, 24.10.2016

„Anders als andere. Weg vom Aktionismus – raus aus dem Einheitsstrott!“ – Dieses Motto hat sich der Dienst-

leister MDS auf die Fahnen geschrieben.

MDS – das steht für Marketing, Dienstleistung, Service. Mittlerweile im sechsten Jahr bietet das Unternehmen komplette Konzepte für die Vermarktung von Polstermöbeln.

Zum umfangreichen Leistungsspektrum gehören umsatzstarke Eigenmodelle, vom Preiseinstieg bis zur oberen Mitte. „Möbel für die Masse, aber anders präsentiert“, so MDS-Geschäftsführer Thomas Mittler.

Neben den interessanten und erfolgreichen Eigenmodellen bekommt der Kunde auch noch individuelle Werbeseiten, dem CI angepasst – angefangen von Markenseiten über eigene Hausmodelle bis hin zur Warengruppe Boxspringbetten. Es stehen bis zu 32 Seiten umfassende Prospekte zur Verfügung. Ein weiterer Pluspunkt: keine Vergleichbarkeit im Internet.

Die Gestaltung verkaufsstarker Prospekte gehört zum Kerngeschäft von MDS. Insgesamt 18 unterschiedliche Prospekte mit über 60 Modellen sowie vier „Best of“-Kataloge sind bei dem Dienstleister mittlerweile erschienen. Das umfassende Marketingpaket beinhaltet zudem ein eigenes Verkäuferbriefing, passende Abhänger, Displays, Stoffmuster und vieles mehr. „Die aktuelle Platzierungszahl liegt bei 70 plus X, manche Gruppen sind auch schon über 100 Mal platziert“, wie Mittler anmerkt.

Neu und seit einigen Monaten mit sensationellem Erfolg am Markt ist die ausgeklügelte 3D-Planung, mit der sich deutliche Umsatzsteigerungen erzielen lassen. „Beim MDS-Planungsprogramm bekommt der Kunde ein Bild von seiner individuell geplanten Garnitur in dem ausgesuchten Stoff und der gewünschten Kombination. Knapp 40 Modelle stehen aktuell auf der Planungsfläche. Als besonderes Highlight können sogar die Relax-funktionen vorgeführt werden“, macht Mittler den Unterschied zu herkömmlichen 3D-Planungsprogrammen deutlich. Damit wird der Kauf einer Polstergarnitur für den Kunden zum Erlebnis. Und für den Handel bedeutet es eine Vereinfachung des Verkaufens.

Neben der Unterstützung für die Verkäufer und dem leichteren Planen und Verkaufen direkt an der Ware ergibt sich auch eine erhebliche Reduzierung von Fehlbestellungen und damit einhergehend auch eine Kostensenkung.

„Unser Ziel war ein verkäuferfreundliches Planungstool zum leichteren, sichereren und erfolgreicherem Verkaufen von Polstermöbeln anzubieten. Insgesamt profitieren unsere Partner von einer deutlich höheren Abschlussquote im Verkauf und sichern sich damit den Vorsprung vor ihren Mitbewerbern“, betont Mittler. „In Verbindung mit unseren erfolgreich am Markt etablierten MDS-Polstermöbelprospekten ist dies der Garant für eine eigenständige Marktpositionierung.“

Die Teilnehmer von MDS gehen vom kleinen Polsterspezialisten und Vollsortimentshaus über den mittelständischen Vollsortimentler und Polsterfilialisten bis hin zum großflächigen Filialunternehmen.

„Heute müssen nicht nur die Modelle perfekt passen und mit allen erfolgreichen Faktoren wie Preis, Optik und Qualität auf dem Punkt sein, sondern auch die Verpackung und das Angebot von einem erfolgreichen Konzept muss stimmen“, so Mittler. „Das Marketing, die Ehrlichkeit, der Informationsaustausch, die Sympathie und vor allem der persönliche Service, auch über die normalen Prospekte hinaus, sind heute wichtiger als manche andere Faktoren.“

Alles Wichtige zum 3D-Thema findet sich auf der Website mds-moebel.de unter „Intranet Händler“. Hier kann sich der interessierte Händler mit wenigen Klicks umfassend informieren und hat als Teilnehmer auch den direkten Zugang zu sämtlichen Bilddaten. *hoe*

[zum Seitenanfang](#)