

moebel.de & hmmh

Digitalisierung als Erfolgsfaktor

Marta, Herford: Abend-Event zur M.O.W.

Mittwoch, 19.09.2018

hmmh, eine der führenden Digitalagenturen und Pionier im E-Commerce, inzwischen zur Serviceplan-Gruppe gehörend, und moebel.de, Deutschlands größtes Möbel- und Einrichtungportal, nutzten am 18. September das immer wieder beeindruckende Ambiente des „Marta Herford“, um in einem Abend-Event zur M.O.W. die Digitalisierung der Möbelbranche zu erörtern.

Nach Begrüßung durch Stefan Messerknecht (Managing Partner und Sprecher der hmmh), der anschließend die Veranstaltung moderierte, und Arne Stock (Vorstand, moebel.de) gelang es Jan Goldau, einem von 3 Gesellschaftern des Möbel-Direktvertrieb-StartUps Goldau-Noelle Manufaktur, sehr glaubhaft und sympathisch, fast schon vergessen geglaubte Gründermentalität, Ingenieursehre und echtes Herzblut für die Produktion von Qualitätsmöbeln in Deutschland zu transportieren.

Die perfekte Basis für Philipp Kruse (hmmh), um in seinem Impuls-Vortrag 4 Thesen für den Erfolg auf Online Marktplätzen aufzustellen. Besonderes Interesse fand dabei die Bedeutung von Produktdaten, die Schattenwährung im E-Commerce. Als treffend gewähltes und prägendes Bild blieb den ca. 50 Teilnehmern des Events sicher der Begriff "Produktstolz" im Kopf. Auch die Qualität der dem Markt zur Verfügung gestellten Produktdaten, hinter deren verkäufer- und insbesondere endverbraucher-gerechter Erstellung und Aufbereitung sehr viel konzeptionelles und operationales Engagement steckt, spiegeln deutlich den Stolz auf seine eigenen, im besten Falle emotionalisierten Produktwelten und die Identifikation eines Unternehmens mit seinen Leistungs- und Nutzenversprechen, aber auch seinen Kunden.

Vorstellung der Trendstudie Möbel 2018

Anknüpfend an die Messe stellen hmmh und moebel.de die gemeinsame „Trendstudie Möbel 2018“ vor und geben erstmalig Einblicke in die Ergebnisse der Untersuchung zu Kauf- und Informationsverhalten von Kunden der Möbelbranche. Wie ist es um den Möbelhandel bestellt? Wie hat sich die Customer Journey in den letzten Jahren verändert? Welchen Einfluss hat der Online-Handel mit Möbeln? Wie können sich die stationäre Filiale und der Online-Shop gegenseitig befruchten? In welche Themen müssen Händler investieren und welche Trends genau im Auge behalten? Diese Fragen haben sich die Digitalagentur und das Möbelportal gestellt. Über 1.000 Personen wurden deutschlandweit dazu befragt und haben dabei verraten, welche Anforderungen sie online wie stationär an Möbelhändler stellen.

Die Kurzpräsentation der wichtigsten Facts von Gerd Guldenast (hmmh) und Dirk Schroeder (moebel.de) aus der gemeinsamen Trendstudie Möbel hätte man sich, wie auch die anschließende Diskussion im

Teilnehmerkreis, trotz des langen Messetages durchaus länger gewünscht. Es herrschte Einigkeit darüber, dass durch den Einsatz moderner Technologien wie Produktkonfiguratoren, Augmented Reality (AR), Virtual Reality (VR) und vielem mehr die Möbelbranche von der Digitalisierung profitieren und dem Kunden über alle Touchpoints einer optimal vernetzten Customer Journey ein optimales Einkaufserlebnis bieten kann.

Die gemeinsame Trendstudie Möbel 2018 von hmmh und moebel.de können Sie [hier](#) kostenlos anfordern.

Digitalisierung als Erfolgsfaktor

Links

- moebel.de
- hmmh
- [Marta, Herford](http://Marta.Herford)

Weiterführende Links

- [Goldau-Noelle Manufaktur](#)
- [Trendstudie 2018 \(hmmh & moebel.de\)](#)