

Polipol

Flächenkonzept mit „Dein-Konfigurator“ umgesetzt

Donnerstag, 06.09.2018

Bedenken von Kunden, ob das Polstermöbel in die Wohnung passt, ob es zur Resteinrichtung passt und welche Ausführung man überhaupt möchte, sollen jetzt der Vergangenheit angehören, wenn es nach der Polipol-Gruppe und den Planungssoftware-Spezialisten von „Dein-Konfigurator“ geht: dank des neuen Flächenkonzepts „PlanBar“ von Polipol zusammen mit dem neuen interaktiven und digitalen Polstermöbelplaner von „Dein-Konfigurator“, der vom Kunden her „denkt“ und Verbraucher wie Händler durch eine intuitiv gestaltete Kommunikation zum Ziel führt. Vorgestellt wird das System auf der area30 in Löhne.

Eine technische Lösung, bei der der Kunde in der Vorbereitung seines Einkaufes auch technische Features, Texturen, Härtegrade, Fußprofile, Armlehnenpositionen oder Sitztiefenverstellungen in seine Überlegungen mit einbeziehen kann, gab es nach Angaben der beiden Unternehmen bisher nicht. Um diese Lücke zu schließen haben der Zülpicher Planungssystem-Anbieter „Dein-Konfigurator“ und sein Referenz-Kunde Polipol dessen neuartiges Flächenkonzept zur Vermarktung von Polstermöbeln über die gesamte Bandbreite digital umgesetzt. Dabei wurde der Möbelverkauf am POS von der Kundenseite aus gedacht, was naturgemäß zu überraschenden Lösungen führt. Wichtig war dabei, den Möbelkauf vom Anfang bis zum Kaufabschluss als positiv besetztes Erlebnis zu gestalten. Dass man diesen Anspruch erfüllen kann, beweisen die Software-Experten von „Dein-Konfigurator“ bereits im Küchenhandel, jetzt will man auch den Polstermöbelsektor erobern.

Anstoß hierzu war der Auftrag durch die Polipol-Gruppe, einen „etwas anderen“ Polstermöbelplaner zu entwickeln und das Konzept „PlanBar“ gemeinsam mit diesem Hersteller auf der Verkaufsfläche der Möbelhäuser umzusetzen. Zentraler Ansatz: Ausgehend von einer Idee, einer Impression oder einem konkreten Wunsch wird das Möbel, welches dem Kunden oder der Kundin „vorschwebt“, intuitiv Schritt für Schritt gestaltet und bis ins Detail spezifiziert. Damit führt das neue Planungssystem Kunden wie Verkäufer von grundsätzlichen Anliegen („Was wird eigentlich gewünscht?“) über weitergehende gestalterische Elemente („Wie soll das ersehnte Polstermöbel aussehen?“) immer tiefer bis zu verschiedenen technischen Optionen („Was muss die Ledercouch alles können?“). Während der Konfiguration informiert ein fortgeschriebenes Datenfeld zur aktuellen Preisstellung über alle Preisgruppen. So soll es dem Handel auch ermöglicht werden, alle denkbaren Funktionsmöglichkeiten auch auszuschöpfen und so werthaltigere Verkäufe zu generieren. Dabei bleibt der Vorgang aber für den Kunden transparent, so dass weiter Vertrauen aufgebaut wird.

Flächenkonzept mit „Dein-Konfigurator“ umgesetzt

Links

- [Polipol](#)