

Zukunfts- und verbraucherorientiert

Irisette: Vollsortiments-Marke mit hohem Bekanntheitsgrad – mit innovativem Boxspringbetten-Konfigurator und Virtual Reality System | Neue Programme

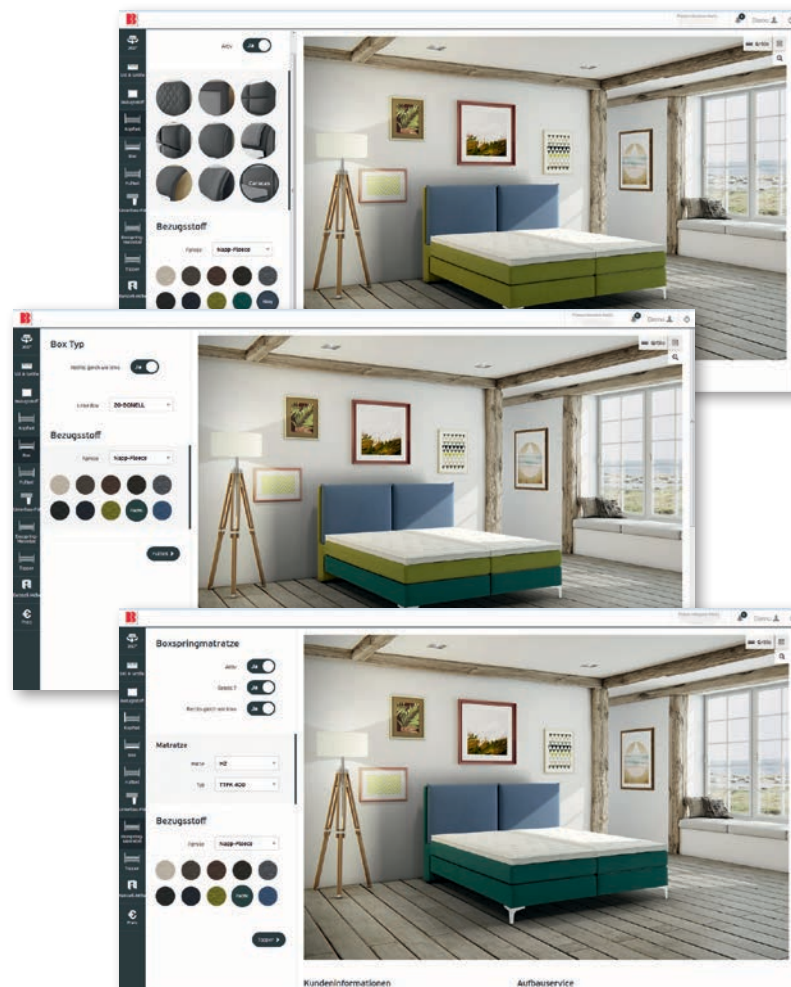
Mit knapp 150 Platzierungen des Boxspringbetten-Konfigurators innerhalb der gesamten EuroComfort Gruppe präsentiert sich auch die klassische Marke Irisette zukunftsorientiert und sehr verbraucherfreundlich, basierend auf dem großen Interesse von Seiten des Handels. Die engagierten Händler wollen auf die innovativen Möglichkeiten des Boxspringbetten-Konfigurators nicht mehr verzichten. Ein aktuelles Update der erfolgreichen Technologie präsentiert der Hersteller Badenia Bettcomfort auf der diesjährigen DLS „Die Leitmesse Schlafen“ am 25. und 26. Juni in Göttingen sowie auf der ABK Open am 5. und 6. Juli in Halle/Westfalen.

Thomas Bußkamp, Inhaber der EuroComfort Group mit Sitz in Bocholt, ist sehr erfreut über die hohe Akzeptanz und das positive Feedback aus dem Handel und gibt einen Ausblick auf weitere Innovationen: „Wir sind mit unseren ca. 150 Platzierungen gruppenübergreifend sehr zufrieden, aber noch nicht am Ende des Entwicklungsprozesses angekommen. Das Thema Service steht beim Verbraucher ganz oben. Mit Hilfe des Boxspringbetten-Konfigurators, über den wir seit Kurzem auch unsere Polsterbetten darstellen, findet jeder Konsument sein individuelles Bett, und das in relativ kurzer Zeit“, erklärt Bußkamp.

Neue Erweiterungen

Auf den Messen werden unter anderem Erweiterungen vorgestellt, die neue Tools für die Konfigurationsmöglichkeit von Polsterbetten enthalten. Auch Vertriebsleiter Olaf Teufel ist begeistert von den zusätzlichen Möglichkeiten: „Wir werden im September auf der M.O.W. in Bad Salzfluten und während der Hausmesse Süd ebenfalls dieses Thema fokussieren. Neben dem Boxspringbetten-Konfigurator werden wir unseren Händlern jeweils auch die Virtual Reality Präsentation vorstellen. Ich denke, dass wir auf den beiden Messen auch jene Händler nochmals überraschen, welche schon zur Möbelmesse unsere Highlights erlebt haben. Die Erweiterungen des Konfigurators

Irisette bietet innovative und individuelle Lösungen für den POS. Vom Virtual Reality System ...



und des Virtual Reality Systems, die wir inzwischen vorgenommen haben, sind wirklich beeindruckend. Ebenso werden die Entscheider sehen, wie einfach und schnell der Möbelverkäufer auf der Fläche den interessierten Verbraucher für Boxspring- und Polsterbetten begeistern kann“, so Olaf Teufel. „Dass wir Qualität und Preis können, das haben wir schon vielfach und auch seit Jahren in Bettdecken und Kissen unter Beweis stellen dürfen“, ergänzt der Vertriebsleiter. „Jetzt kommt aber durch den Konfigurator noch eine Serviceleistung hinzu, die bisher einzigartig ist.“

Schnell und einfach bedienbar

Der Irisette Boxspringbetten-Konfigurator überzeugt aufgrund mehrerer Komponenten, die seine Verwendung im Beratungsgespräch so hilfreich machen und den Kunden in den kreativen Prozess der Planung persönlich einbinden. Die Software ist schnell und einfach zu bedienen. Die Konfiguration am Bildschirm geschieht in Echtzeit. Der Berater auf der Verkaufsfläche kann auf eine Datenbank von über 100

Schritt für Schritt zum persönlichen Traumbett – ganz leicht mit Hilfe des innovativen Boxspringbetten-Konfigurators, mit dem sich nun auch Polsterbetten darstellen lassen.



Polsterbett „Almeria“.

Stoffen und Materialien zugreifen. Nach Festlegung der Bettbreite und Auswahl von Kopfteil, Box, Matratze und den Füßen wird die Simulation mit der Wahl des Bezugstoffes und der Polsterung fortgesetzt. Mit dem Konfigurator kann eine unendliche Vielfalt an Produkt- und Farbkombinationen

aufgezeigt werden; mit der Zoom-Ansicht werden Stoffqualität und Farbtreue geprüft; die elektrische Verstellbarkeit des Bettes wird mit einer 360-Grad-Ansicht simuliert. Für die räumliche Wahrnehmung stehen verschiedene Stilrichtungen zur Verfügung. Während der Konfiguration ist es

besonders hilfreich, dass bei allen Änderungen oder Variationsmöglichkeiten die Preis- und Stückliste jederzeit aktualisiert wird und für den Verkäufer und Kunden transparent bleibt.

Kunde mit eingebunden

Badenia-Geschäftsführer Frank Gänser betont, dass die Einbindung des Konsumenten in den kreativen Entwicklungsprozess von großem Vorteil ist: „Unsere Partner haben immer wieder davon berichtet, dass der anspruchsvolle Kunde es sehr zu schätzen weiß, selbstbestimmt an der Konfiguration seines Bettes beteiligt zu sein. Der Fachverkäufer erlebt eine engere Kundenbindung und sehr hohe Kundenzufriedenheit. Dass die Qualität hoch und die Lieferzeiten kurz sind, macht das Einkaufen eines Boxspringbettes aus dem Hause Badenia zum Erlebnis. Genau das wollen aufgeklärte, moderne Menschen heutzutage, nämlich nicht von der Stange kaufen, sondern selbst mitreden beim Kauf eines hochwertigen Bettes.“

... bis hin zu Shop-Konzepten. Fotos: Badenia Bettcomfort

„Speziell die Männer können ein Lied davon singen, wenn es um das Konfigurieren des neuen Pkws geht! Sämtliche Einzelheiten werden x-fach angesehen und mit Zoom sogar noch die Details im Innenraum des neuen Fahrzeugs begutachtet, bis dann das individuelle, selbst konfigurierte Auto bestellt wird. Nicht von der Stange, sondern individuell kreiert, genauso funktioniert auch unser Konfigurator“, fügt Olaf Teufel hinzu.

Für den Erfolg seiner Fachpartner mit der traditionellen Marke Irisette strebt Badenia Bettcomfort stets nach innovativen Lösungen am POS. „Irisette ist die wohl bekannteste Marke in Heimtextilien“, erklärt Frank Gänser. „Durch den Konfigurator ist sie jetzt die einzige Marke in Heim- und Haustextilien, die als Vollsortimenter anzusehen ist. Dazu kommt aktuell, dass Irisette von der Erweiterung in der Möbelproduktion partizipiert. Wir freuen uns darauf, die neuen Irisette-Polsterbetten während der aktuellen Messen sowie der Hausmesse Süd und auf der M.O.W. in Bad Salzfluten zu präsentieren.“ sa

moebelmarkt.de → PRODUKTE

