**Polstermöbelverkauf – vom Kunden her gedacht**

**Digital und über die gesamte Bandbreite: Dein-Konfigurator setzt neues Flächenkonzept von Polipol um**

**Im Artikel einer Wohnzeitschrift oder in der Anzeige entdeckt: die absolute Traum-Polstergarnitur. Der Kauf ist ein „Muss“! Später im Möbelhaus die Probleme: So wie gesehen nicht da, die Verkäufer hilflos und die Beschreibung aus dem Kopf – ein Desaster. Solche Situationen werden schnell der Vergangenheit angehören: 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.**

Von der Erstausstattung vielleicht abgesehen werden Möbelkäufe meist unbewusst ausgelöst – irgendwo ist ein begehrtes Sofa abgebildet, bei Freunden sitzt es sich auf dem neuen Sessel traumhaft gut. Nach diesem einprägsamen Ereignis wird der Wunsch immer stärker: Das will ich auch! Aber auch Bedenken melden sich: Passt das Traum-Möbel denn in meine Wohnung und zur vorhandenen Einrichtung? Welches Budget muss ich einplanen, wo liegt die ‚Schmerzgrenze‘? Also wird recherchiert, Angebote in Augenschein genommen, gemessen und geprüft.

**Erst Emotionen stärken, dann technische Details klären**

Nicht an einer einzigen Stelle dieses verkaufsvorbereitenden Prozesses ging es bislang um technische Features, um Texturen, Härtegrade, Fußprofile, Armlehnenpositionen oder Sitztiefenverstellungen. Auf der Fläche dann stellen sich zuerst Fragen wie: Kann mir bitte jemand zeigen, wie mein Wunsch-Polstermöbel als Bett oder als Zweisitzer aussieht – anstatt der ausgestellten Wohnlandschaft, die niemals in mein Zimmer passt? Und warum kostet die scheinbar gleiche Garnitur zwei Kojen weiter deutlich weniger?

Dieses recht typische Herangehen an einen Möbelkauf hat die Zülpicher Ideenschmiede Dein-Konfigurator GmbH verinnerlicht und setzt gemeinsam mit seinem Referenzkunden Polipol dessen neuartiges Flächenkonzept zur Vermarktung von Polstermöbeln über die gesamte Bandbreite digital um. Die öffentlichkeitswirksame Erstvorstellung erfolgt am 17. September auf der Fachmesse area30 (Löhne) auf Messestand D44 des Unternehmens.

**Intuitiv, emotional, interaktiv: schnell und einfach zum richtigen Sofa**

Dein-Konfigurator denkt den Möbelverkauf am POS stets von Kundenseite aus – und überrascht so immer wieder mit verblüffenden Lösungen. Für den IT-Entwickler stehen die Begleitung bis zum Kaufabschluss als positiv besetztes Erlebnis sowie der spielerisch leichte Umgang mit zielführenden Produktinformationen an erster Stelle. Das beweisen der bekannte Konfigurator-Tisch mit „Minority Report“-Features ebenso wie das kürzlich eingeführte Verkaufstool Dein Etikett. Fachhandel und Verbraucher kennen die innovativen Anwendungen des Unternehmens bereits aus dem Bereich Küche, jetzt erobert das Unternehmen den Polstermöbelsektor.

Erst kürzlich wurde das Unternehmen von der Polipol Unternehmensgruppe (Diepenau) beauftragt, 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 – ob im Außen- oder Innendienst – 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.

**Digitaler Support: maximale Information, maximale Wertschöpfung**

Vertriebsseitig können so alle denkbaren Möglichkeiten geldwert maximal ausgeschöpft werden und dennoch baut sich hohes Vertrauen beim Kunden auf – denn Vorschläge und Prozesse bleiben stets transparent und nachvollziehbar. Die Kunden ihrerseits behalten die zu erwartenden Kosten im Blick, obwohl sie stets „aus dem Vollen“, aus maximaler Produkttiefe schöpfen können. Und beide Seiten am Verkaufstresen brauchen weder eine besondere Bediener-Schulung noch profundes Technikwissen.

Die neue Anwendung von Dein-Konfigurator ist stark visuell ausgerichtet – im Fokus stehen Bilder und Videos mit leicht verständlichen Beschreibungen der jeweiligen Funktionen bzw. Mehrwerte. Sie ist unabhängig von IT-Betriebssystemen und läuft auf Tablets ebenso perfekt wie auf dem Konfigurator-Tisch „Magic-Table“ oder auf Wandbildschirmen. Sie kann einfach in die Webseiten oder Shopsysteme der Handelsunternehmen eingebunden werden. Die durchgängig digitale Lösung von Dein-Konfigurator gestattet über Modellauswahl und Bestellnummer zudem den Datenfluss bis in die Warenwirtschaft.

Neben dem Zweck, Möbelkäufe als spannende Erlebnisse zu inszenieren, generiert die zuerst für Polipol entwickelte Anwendung Mehrumsätze, nutzt den vom Kunden angedachten Budgetrahmen optimal aus. Denn einerseits können im Kaufprozess viele wertige Produktlösungen offeriert werden, andererseits sind durch die direkte Einbindung der Kunden Fehl- oder Falschbestellungen kaum möglich. Nach der Pilotphase mit dem Referenzkunden plant Dein-Konfigurator die Markteinführung der Anwendung zur IMM cologne 2019.