



DIE GUTE STORY ZÄHLT

Eine inspirierende Kundenansprache ist die Königsdisziplin des Handels. Gerade im stationären Ladengeschäft ist es heute wichtiger denn je, mit emotionalem Storytelling auf sich und sein Angebot aufmerksam zu machen. Dies verlangt immer öfter nach unkonventionellen Wegen, um Produkte in die Köpfe der Kunden zu bringen.

Auch die eher pragmatische Entscheidung für einen Bodenbelag können Sie gewinnbringend beeinflussen in dem Sie nicht nur den Verstand Ihres Kunden, sondern auch sein Herz ansprechen. In der Beratung gilt der Grundsatz: Wenn Sie begeistert sind, können Sie auch Ihren Kunden begeistern. Emotionen sind aber auch in der Warenpräsentation der Schlüssel zum Erfolg.

Mit kreativen Ideen, unerwarteten Effekten und eben einer guten Story haben Sie die Chance, dass Ihr Angebot vom Kunden wahrgenommen wird und einen bleibenden positiven Eindruck hinterlässt.

Wie auch Sie Ihre Produkte einfach mal anders präsentieren können und mit Storytelling die Gefühlsebene Ihres Kunden ansprechen, erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Viel Freude und Gewinn beim Lesen,

Jens Puda
Marketing Manager Central Europe

DIE THEMEN

- ▶ **SCHAFFEN SIE ERLEBNISWELTEN**
Kunden müssen emotional angesprochen werden – nicht nur verbal, sondern auch mit der Warenpräsentation.
- ▶ **CHECKLISTE: EVENTPRÄSENTATION**
So planen Sie eine ausgefallene Produktszenenierung.
- ▶ **INSPIRIERENDE KUNDENANSPRACHE**
Neue Präsentationsformate helfen, Produkte eindrucksvoll in Szene zu setzen.