

DETAILS BEACHTEN

DEM KUNDEN DEN NUTZEN ZEIGEN

TIPP
BESTELLEN SIE DEN AKTUELLEN GESAMTKATALOG UND ÜBERZEUGEN SIE AUCH IHRE KUNDEN

Häufig nennen Endkunden den Baumarkt, wenn es um den Einkauf von Badmöbeln geht. Dabei sollte dies eigentlich ein Thema für den Sanitärinstallateur oder den Badplaner sein. Um dem Endkunden den Nutzen guter Badmöbel aufzuzeigen, müssen die Details hervorgehoben werden, die das Bad wohnlicher und komfortabler werden lassen, als dies mit Billiglösungen der Fall ist.

Praktisch: Magnethalter in den Spiegelschränken gehören zur Serienausstattung



Weit weg von den billigen und oft auch billig gemachten Baumarktlösungen zeigen sich bei hochwertigen Badmöbeln Vorteile, die einem den Aufenthalt im Bad deutlich verschönern. Kommen dann noch praktische Details dazu, umso besser. Gerade diesen interessanten Details hat sich die Firma Heibad (WWW.HEIBAD.DE) verschrieben. Das in Heideck ansässige Badmöbelunternehmen überrascht immer wieder mit besonderen Lösungen. So bietet die vor kurzem eingeführte Serie Lorena eine erstaunliche Vielfalt. Reinhard Schmidpeter, Geschäftsführer der heibad Badmöbel Vertriebs-GmbH, ist über den Erfolg der neuen Serie angetan: „Bereits auf der shk Hamburg hat das Programm Lorena für sehr viel Aufmerksamkeit gesorgt und schon erste Ausstellungsplatzierungen nach sich gezogen.“

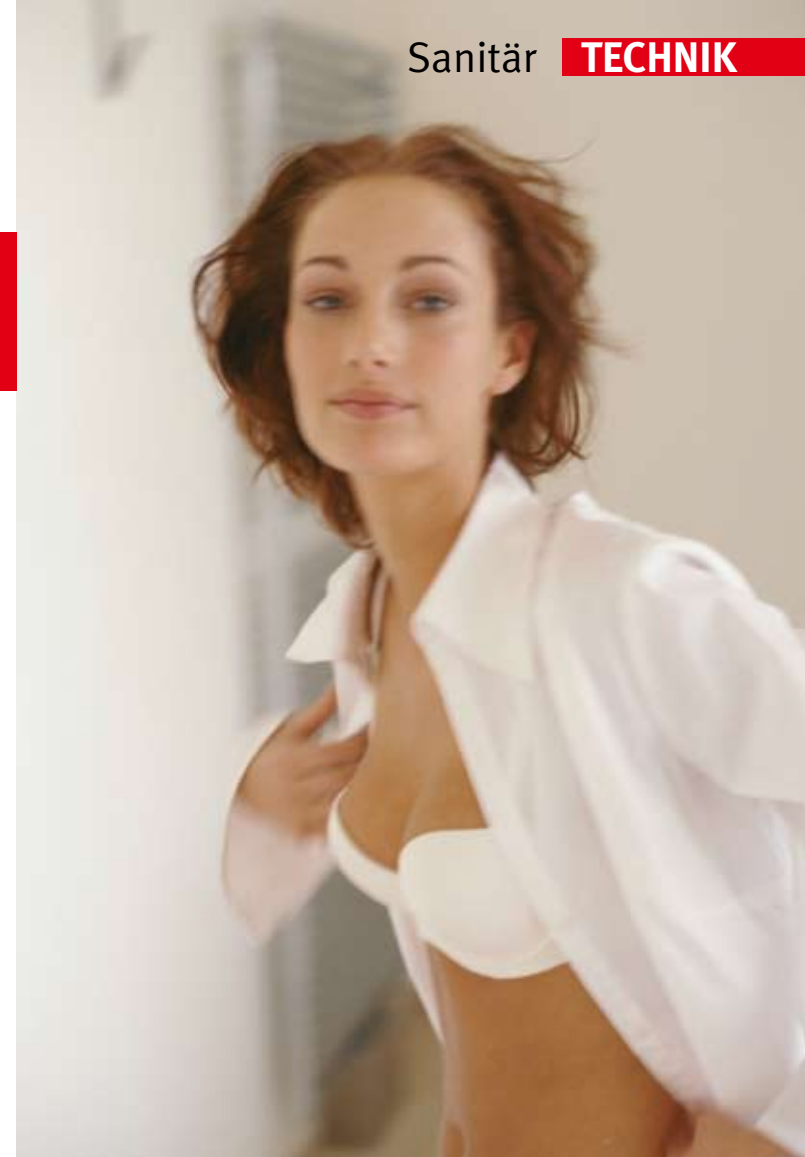
Die Vielfalt des Badmöbel-Programms dem Endkunden gegenüber zu vermitteln ist eine Aufgabe für jeden SHK-Profi, der die eigene Kompetenz zeigen und so für mehr Umsatz sorgen will. Denn für jedes Bad und jeden Grundriss gibt es eine Badmöbellösung.

Bei den gestiegenen Ansprüchen im Bad als einem Ort der Erholung sollten daher auch die Badmöbel keine einfachen Stauräume sein, sondern ein Teil der Wohlfühlwelt „Bad“.

Bei den Badmöbeln der Serie „Lorena“ zeigen sich die Vorteile nicht nur im italienischen Design



Mehr als nur interessant: Italienisches Design im Bad mit Lorena



sondern vor allem in den kleinen und unglaublich praktischen Lösungen. Werden diese dem Kunden richtig präsentiert, sorgen sie mit Sicherheit für den notwendigen Aha-Effekt, der signalisiert: „Genau so etwas will ich haben“.

Ist dies erreicht, haben Sie die größte Hürde Ihres Beratungsgesprächs bereits übersprungen. Wenn Sie dann die Badmöbel „Lorena“ selber noch Zuhause installiert haben, können Sie Ihrem Kunden überzeugt sagen: „Weil es so praktisch ist, habe ich das auch!“

TIPP
BERATEN SIE IHRE KUNDEN UND BIETEN SIE HOCHWERTIGE LÖSUNGEN AN. DIE PASSENDEN BADMÖBEL SIND AUF DEM MARKT ERHÄLTICH.

PRAKTISCH

LÖSUNGEN IM ÜBERBLICK:

- Die beiden Unterschränke, die auf dem großen Bild auf einem Bänkchen liegen, sind herausnehmbar und können alternativ auch frei schwebend angebracht werden.
- Die beiden Mineralgusswaschtische mit 50 cm Breite sehen gut aus und sind in sieben Waschtischfarben erhältlich.
- Die Türen der Spiegelschränke sind mit einer Türdämpfung ausgestattet, so dass das Schließen stets leise erfolgt.
- Durch kippichere Glasfachböden und Magnethalter in den Spiegelschränken können Nagelschere und Feile praktisch untergebracht werden.