

15.01.2019 - 07:31 Uhr

BIRKENSTOCK Schlafsysteme erfolgreich am Markt platziert: Fokussierte Kundenansprache steigert Frequenz am POS

Neustadt (Wied)/Köln (ots) -

Wohlbefinden durch gesundes Schuhwerk. Mit dieser Kundenerfahrung hat BIRKENSTOCK weltweite Beliebtheit erlangt. Keine andere Marke vereint Gesundheit, Funktionalität und Natürlichkeit so überzeugend mit einem unkomplizierten Lifestyle-Gedanken. Seine Kernkompetenz übertrug das Unternehmen auf gesundes, erholsames Schlafen und stellte unter großer Beachtung vor zwei Jahren auf der Kölner Möbelmesse eine Designkollektion ergonomisch durchdachter Betten und Schlafsysteme vor. Mit vollem Erfolg: Heute hat sich die BIRKENSTOCK Bed Collection in der DACH-Region nahezu flächendeckend im Fachhandel etabliert. Im nächsten Schritt stehen nun die verstärkte Direktansprache der Endverbraucher zur Unterstützung für den "Point of Sale" (POS) sowie die weitere Internationalisierung des Händlernetzes im Fokus.

Vor allem für seine Handelspartner bietet das eigens entwickelte BIRKENSTOCK Schlafkonzept viele Argumente: Zum einen profitieren diese von der Glaubwürdigkeit der Marke. Denn sie verkörpert höchste Qualität, traditionelle ergonomische Kompetenz und gelebte Nachhaltigkeit. Für Millionen zufriedener Kunden rund um den Globus sind die Produkte von BIRKENSTOCK der Inbegriff von funktionalem Komfort und besonderer Langlebigkeit durch ihre solide handwerkliche Verarbeitung. Zum anderen können sie damit Verbraucher ansprechen, die besonderen Wert auf eine gesunde Lebensweise legen. Denn in Anlehnung an das anatomisch geformte Fußbett ist die Passform der ergonomischen Schlafsysteme auf den gesamten Körper abgestimmt. Eigenschaften, die vor allem beim Schlafen eine entscheidende Rolle für den hervorragenden Liegekomfort spielen.

BIRKENSTOCK Körperkontursystem als Alleinstellungsmerkmal am POS

Als weiteres Alleinstellungsmerkmal weiß das BIRKENSTOCK Körperkontursystem bei der Produktauswahl der Endkunden zu überzeugen. Anhand von wissenschaftlichen Studien der Experten des Ergonomie-Instituts München (EIM) ist es in Zusammenarbeit mit dem österreichischen Premium-Möbelhersteller ADA aus der Steiermark entwickelt und gefertigt worden. Auch das umfangreiche Portfolio von Matratzen, Lattenrosten und Betten in unterschiedlichen Materialien und Ausführungen hält für jedes Schlafbedürfnis das passende ergonomisch durchdachte System bereit. Damit schafft die BIRKENSTOCK Bed Collection optimale Voraussetzungen für gesundes Liegen sowie erholsamen Schlaf und gibt dem Handel ein schlüssiges Konzept an die Hand, das überzeugende Vorteile für seine Kunden bietet und die hochwertigen Schlafsysteme aus der Vergleichbarkeit hebt. So konnte die Begehrlichkeit der Marke in den letzten zwei Jahren erfolgreich auf das neue Produktsegment Schlafen übertragen und am Markt platziert werden. Heute ist die BIRKENSTOCK Bed Collection in der DACH-Region mittlerweile nahezu flächendeckend präsent und bei rund 120 Fachhändlern erhältlich. Darüber hinaus werden die Schlafsysteme auch in den Benelux-Staaten vertrieben.

Fachhandel profitiert von fokussierter Endkundenansprache

Um den stationären Fachhandel optimal zu unterstützen, forciert BIRKENSTOCK die Ansprache der Endverbraucher und hat zusätzliche Verkaufshilfen für den Point of Sale entwickelt. So stellt die Marke insgesamt 16 umfangreiche Video-Tutorials bereit, die vor allem der Erläuterung des besonderen ergonomischen Schlafkonzepts dienen und am Point of Sale sowie entlang der Customer Journey zum Einsatz kommen. Dazu gehören aber auch Produktvideos zu den Schlafsystemen und den verschiedenen Bettrahmen oder etwa ein übergeordneter Imagefilm. Darüber hinaus ist die Kraft der Marke mit ihrer besonderen Kompetenz für Wohlbefinden und Natürlichkeit mit ansprechenden Präsentationen in attraktiv gestalteten Studios am POS erlebbar. Für Frequenz vor Ort sorgt BIRKENSTOCK dabei mit einer schlagkräftigen B2C-Kampagne in führenden Lifestyle- und Wohnmedien.

Vertriebsnetzwerk bietet gute Grundlage für weitere Expansion

Stand in der ersten Phase nach Markteintritt vor allem das B2B-Segment im DACH-Raum mit dem Ausbau des Händlernetzes im Fokus, erfolgt nun im zweiten Schritt, parallel zur Direktansprache der Endverbraucher, die weitere internationale Ausweitung des Vertriebs der Bettenmarke. Neben der Vermarktung in den Benelux-Staaten startet als Nächstes der Vertrieb in Frankreich. Da BIRKENSTOCK in diesem Markt über einen sehr großen Bekanntheitsgrad und ein besonders positives Renommee verfügt, ist er für das Unternehmen sehr attraktiv und bietet gleichzeitig eine gute Händlerstruktur. Perspektivisch spielen aber auch die USA und Asien eine wichtige Rolle für die weitere Internationalisierung des Vertriebsnetzwerkes.

Weitere Informationen zur aktuellen BIRKENSTOCK BED COLLECTION gibt es vom 14. bis 20. Januar auf der imm cologne 2019 in Köln an Stand M011 in Halle 10.2.

Kontakt:

Susanne Baun
Senior Manager International PR
T: +49 221 310835 718
E: susanne.baun@birkenstock.com
Kontaktadresse:
Birkenstock Sales GmbH

Sedanstraße 4
50668 Köln

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100056256/100823904> abgerufen werden.