



## eurodecor Ausgabe 03 / 2009

# Beratungswand Dialog kommt an

Nach seinem erster Messeauftritt auf der R+T 2009 in Stuttgart zieht Sonnenschutzhersteller Erfal eine überaus positive Gesamtbilanz: „An den insgesamt fünf Messetagen konnten über 350 Beratungsgespräche insbesondere mit Geschäftsinhabern und Mitarbeitern unterschiedlicher Raumausstatterfachbetriebe geführt werden. Besonders erfreulich ist in diesem Zusammenhang die hohe Anzahl von Erstkontakten zu potenziellen Neukunden. Die einzelnen Gespräche waren dabei prinzipiell von einem sehr umfangreichen Interesse am Gesamtwarensortiment unseres Unternehmens gekennzeichnet“, resümiert der Anbieter aus Falkenstein. Viele Besucher, darunter auch Bestandskunden, hätten sich gezielt über aktuelle Kollektionen sowie Produktneuheiten und Weiterentwicklungen informiert. Dem Charakter der Veranstaltung als internationale Fachmesse entsprechend hätte man zudem zahlreiche ausländische Interessenten begrüßen können.

Erfal hatte sich in Stuttgart für eine praxisnahe Präsentation von Sonnen- und Insektenschutzprodukten entschieden. Mithilfe eines Wintergarten-Modells wurde den Besuchern neben Insektenschutzsystemen und Außensonnenschutzanlagen unterschiedliche, zu meist mit einem Motorantrieb versehene Sonnenschutzprodukte vorgestellt. Wie schon auf der Heimtextil präsentierte Erfal auch in Stuttgart seine neu entwickelte Beratungswand Dialog, eine Konzeptstudie für Verkaufseinrichtungen. Hinter Dialog verbirgt sich ein Warenpräsentationssystem mit großflächigen Musteranlagen. Insbesondere die hinterleuchteten Flächen würden in diesem Zusammenhang dazu beitragen, dass die Illusion von einfallendem Sonnenlicht entstehe, so Erfal. Mit kleineren Modellanlagen in den Auszugelementen würden sich zudem vielsei-

tige Möglichkeiten für das Verkaufspersonal ergeben, um den Endkunden gezielt Detailinformationen zu vermitteln. Die Auszugelemente wurden dabei von Erfal bewusst in einem stumpfen Winkel zu den hinterleuchteten Sonnenschutzmodellen angeordnet. „Die sich hieraus ergebenden Nischen bieten optimale Bedingungen für ein erfolgreiches Beratungsgespräch zwischen Fachhändler und Endkunden“, so das Unternehmen. Unterschränke und Regalelemente ergänzen die Beratungswand und bieten zusätzlichen Stauraum für Kollektionskoffer, Kataloge und Prospektmaterial. Dialog kann nach Kundenwunsch in der Größe und der Anzahl der einzelnen Elemente variieren.



Auf der R+T als auch der Heimtextil stellte Erfal seinen Kunden die Beratungswand Dialog vor.

FOTOS: ERFAL



Zum ersten Mal stellte Erfal in Stuttgart aus und zeigte sich im Nachgang sehr zufrieden.

### Erfal

<b>Produkt:</b>	u. a. Beratungswand Dialog; Konzeptstudie für Verkaufseinrichtung
<b>Ausführung:</b>	Warenpräsentationssystem mit großflächigen Musteranlagen und Auszugelementen mit zusätzlichen Beratungsmustern
<b>Maße:</b>	individuell auf Kundenwunsch
<b>Kontakt:</b>	Erfal Erier e.K. Gewerbering 8, 08223 Falkenstein Tel. 0 37 45 / 7 50 -2 22, Fax -2 99 www.erfal.de