

# Erlebnis am Point of Sale

Badenia: Boxspringbetten Konfigurator und Virtual Reality begeistern Kunden bei Hofmeister | Neue Konzepte



1 | Erfolgreiche Verkaufsaktion bei Hofmeister mit Boxspringbetten-Konfigurator und Virtual Reality als Highlight.

2 + 3 | Schlafberater Ralph Reiter zeigt einer Kundin, wie es funktioniert.

4 | Hofmeister-Einkaufsleiter Stephan Kindler (l.) und Badenia-Vertriebsleiter Olaf Teufel freuen sich über die erfolgreiche Aktion.  
Fotos: Badenia Bettcomfort

Mit einer beispielhaften Werbe- und Verkaufsaktion für Boxspring- und Polsterbetten erntete das Erlebnis-Wohnzentrum Hofmeister in Bietigheim-Bissingen und Sindelfingen große Erfolge. In den beiden Häusern war vier Wochen lang eine repräsentative Bettenwelt aufgebaut und eine Verkaufsfläche zur räumlichen 3D-Projektion definiert worden. Die Kunden hatten die Chance, sich anhand der ausgestellten Polster- und Boxspring-

betten über erholsamen Schlaf beraten zu lassen und dabei ihr Bett am Konfigurator zu kreieren. Als Krönung konnten sie ihr selbstentworfenes Bett mit der Virtual-Reality-Brille schließlich realitätsnah in 3D erleben.

Als enger Partner für das Event mit Virtual Reality steht Hofmeister Badenia zur Seite, ein Unternehmen der Euro-Comfort Group. Badenia fertigt für die Hofmeister-Gruppe Polster- und Boxspringbetten der Eigenmarke Skan-

well. Eine Verkaufsaktion für Boxspringbetten mit Unterstützung von Virtual Reality als Medium war für Einkaufsleiter Stephan Kindler von Hofmeister zunächst völlig neu. Die durchweg positive Resonanz der Kunden und ihre hohe Entscheidungssicherheit beim Kauf lässt ihn nach Abschluss des Events sagen: „Es war ein gewagter, großer Start, den Boxspringbetten Konfigurator gleich in Verbindung mit Virtual Reality zu präsentieren. Aber so machten wir in der vierwöchigen Verkaufsförderungs-Aktion einen großen Schritt nach vorne, vor allem als Unterstützung in der Beratung. Das Projekt hat unsere Erwartungen übertroffen, und wir werden es immer wieder gerne wiederholen. Es hat uns dabei geholfen, neue Ziele zu definieren!“

Kindler erklärt, was zum Erfolg der Aktion beigetragen hat: „Unsere Verkaufsfläche für Schlafwelten beträgt in Bietigheim-Bissingen über 5.500 qm. Hier haben wir die Möglichkeit, ein sehr großes Sortiment an Betten zu präsentieren. Schon bei der Bedarfsermittlung wird der Konfigurator als Problemlöser eingesetzt. Er ist eine enorme Hilfe und lässt über zwei Millionen Möglichkeiten zu, ein Boxspringbett zu gestalten.“ Am Bildschirm können alle Möglichkeiten aufgezeigt werden, die vorstellbar sind. Während der Konfiguration eines Bettes lässt das Programm nur zu, was innerhalb der angebotenen Bausteine möglich ist und verifiziert die Komposition. Durch integrierte Plausibilitätsprüfungen ist bei jeglicher Interaktion darauf Verlass, dass sich während des Bestellvorganges keine Fehler einschleichen. In Echtzeit kann der Kunde das Wachsen und die Veränderung seines Bettes auf dem Bildschirm verfolgen und hat stets die Preisentwicklung im Blick.

„Konfiguration mit Virtual Reality schafft großes Vertrauen beim Kunden“, erklärt Stephan Kindler. „Und das Erlebnis mit der 3D-Brille ist das Sahnehäubchen. In der virtuellen Welt erschaffen wir die spätere Realität. Der Kunde bekommt ein hohes Sicherheitsgefühl in seiner Entscheidung und oft ergeben sich Zusatzgeschäfte. Zusammenfassend kann ich sagen, dass der Konfigurator mit Virtual Reality einen hohen Benefit bringt. Er ist ein Medium zur Rothertragssicherung, auf das wir nicht mehr verzichten wollen.“ sa

[moebelmarkt.de](http://moebelmarkt.de) → **PRODUKT**