

FENSTER-TRENDS: STORY-TELLING - EYECATCHER - CLEAN



Die Kunst, ein Schaufenster zu entwerfen, basiert auf einem scharfen Sinn für Architektur und dem Können eines Regisseurs.

Gaston-Louis Vuitton



Früher reichte dekorieren - heute ist „emotional inszenieren“ ein Muss, weiß Fashion-Beraterin und Visual Merchandising-Expertin Sandra Volz. „Wer seine Kunden animieren und faszinieren will, wer einen uneinholbaren Wettbewerbsvorsprung aufbauen will, muss seine Warenpräsentation im Schaufenster gekonnt in Szene setzen.“ Das Schaufenster ist die Visitenkarte des Unternehmens. Es gilt, die Aufmerksamkeit des

Passanten zu wecken, diesen zum Anhalten und anschließend zum Betreten des Ladens zu bewegen.

Der klare Trend zur Inszenierung, die etwas erzählen und emotional berühren möchte, ist dieses Jahr besonders zu erkennen. Story-Telling ist hierbei das Stichwort, bei welchem erlebnisorientierte Schaufenster dem Kunden eine Geschichte erzählen. Eine Verschmelzung von Kunst und Merchandising, welche oft auch als reduzierte Darstellung ein Thema transportiert, und damit den Kunden emotional beeinflusst. Diesen Sommer erwarten uns erfrischende, aufblühende Motive mit kreativen Farbvarianten. Dabei erzählen Boho- und Hippie-Looks die Geschichte von Leichtigkeit und Lebensfreude.

Ein weiteres Stilmittel der Schaufenstergestaltung sind originelle Eyecatcher mit innovativen Details. Ungewöhnliche Elemente, welche möglichst viele Menschen zum Anhalten vor dem Schaufenster bewegen, sollen Aufmerksamkeit wecken. Technische Hilfsmittel wie das interaktive Window oder große Screens können dabei die Schaufenstergestaltung unterstützen.

Ein weiteres Stilmittel, das Modeexpertin Volz dieses Jahr in den

- > Geschäftsführung Fashion Coaching Consulting
- > Beraterin, Coach, Dozentin
- > Autorin BTE - Fachdokumentation „Wohin mit der Altware?“
- > Erfa-Gruppen-Leiterin – Multilabel
- > Unterstützung in den Bereichen Einkauf, Marketing, Altwarenvermarktung
- > **Kontakt unter: www.fashion-cc.de**

STATIONÄR MIT DIGITALEN INSZENIERUNGEN BEGEISTERN

Der Full Service Anbieter Bütema AG aus Bietigheim-Bissingen, Netzwerkpartner der Handelsverbands für seine Mitgliedsunternehmen, steht für innovative InStore Lösungen.

Ein wichtiges Schlagwort dabei ist die „Digitale Beschilderung und Kundeninformation“. So bietet Bütema das Digital Signage für Einzelhändler an, dessen Vorteil in der schnellen, einfachen und kostengünstigen Umsetzung liegt.

„Unser Ziel ist es, Einzelhändler in der Ansprache und Emotionalisierung ihrer Kunden bestmöglich zu unterstützen, daher sind wir als Full Service Partner aufgestellt und bieten neben der Soft- und Hardware auch ein OpenFrame Konzept für die perfekte Integration in den Ladenbau sowie einen Managed Service an. Alle Konzepte sind monatlich mietbar, hohe Investitions-

kosten entfallen damit.“ erläutert Dirk Frintrop, CEO der Bütema AG.

Die Digital Signage Lösung zeichnet sich durch ein übersichtliches Content Management System aus, welches als Zeitstrahl aufgebaut ist und eine einfache Erstellung von Playlisten ermöglicht. Diese werden nach zeitbasierten Regeln ausgespielt. So können beispielsweise nach Ladenschluss andere Inhalte angezeigt werden als zu den Öffnungszeiten. Das von Bütema entwickelte OpenFrame-Konzept beinhaltet Wandhalterungen, Stelen und Zubehör, welche sich einfach einbauen und perfekt in den Ladenbau integrieren lassen. „Für uns ist es wichtig, dass die Lösungen zum Kunden passen, daher überlegen wir mit jeder Marke ganz genau, was Sinn macht. Da wir erste Umsetzungen



innerhalb von sechs Wochen liefern können, hat der Kunde schnell und einfach die Möglichkeit auszuprobieren, was für seine Marke funktioniert. Digital Signage, Customer Self Service, Guided Selling auf Smartphones oder der Interactive Fitting Room bieten Spielräume und für jeden Kunden Ansatzpunkte zur Emotionalisierung und Digitalisierung seines Stores. ■

Emotionalisierende Inszenierungen wie beispielsweise eine Feature Wall im Schaufenster des Kunden Joe Nimble in Berlin können doppelt genutzt werden – an der Rückseite der Wall sind Regale befestigt, die eine Schuhpräsentation im Innenraum ermöglichen.

Fotos: Sandra Volz



- Schaufenster im Frühjahr 2016 – gesehen bei ZARA.
- Schaufenster Stuttgart Frühjahr 2016 – gesehen bei BUNGALOW in Stuttgart.

Schaufenstern der Läden beobachtet hat, ist eine reduzierte und cleane Darstellung der Ware. Zurückhaltende Dekoration wie mit stählernen oder natürlichen Elementen und schlichte Podeste, verbunden mit einer separaten Darstellung von Outfit und Accessoires, führen zu einer wirkungsvollen Präsentation. Innovative Ideen sind gefragt, um sich von der Konkurrenz abzuheben und um die Aufmerksamkeit des Kunden durch Emotionen zu erreichen. ■

EINRICHTUNGEN GEBRAUCHT

Die eigene Ladeneinrichtung verkaufen oder bei Bedarf gebrauchte (Kühl)Möbel kaufen: dabei können Einzelhändler enorm Geld und Aufwand einsparen, wenn entsprechende Spezialisten eingeschaltet werden. So übernimmt die USEDmarket aus Schramberg beim Verkauf der Lagerregale, Ladeneinrichtungen bis hin zu Lebensmittelproduktionsanlagen und weiterem Zubehör die fachgerechte Bewertung, aber auch die Demontage, die Einlagerung oder die Entsorgung und Verwertung der betreffenden Artikel. Des Weiteren ist das Unternehmen ein Profi auf dem Gebiet der Kühlmöbel-Renovierung – eine günstige Alternative zum Neuerwerb. Im Sortiment von USEDmarket stehen den Geschäftskunden beispielsweise stets rund 1000 Meter renovierte Kühlmöbel der Marke Linde, aber auch diverse andere Möbel jeglicher Art zur Verfügung.



Foto:

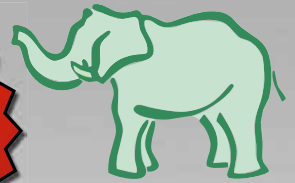
Eine kostengünstige Alternative zur Neuananschaffung von Ladeneinrichtungen und Kühlmöbeln – dies ist das Geschäftsprinzip von USEDmarket.

Reinschauen lohnt sich also unter > www.usedmarket.com ■

Anzeige

Elefantenstarke Angebote

beim starken Partner für Laden-, Lagereinrichtungen und Sonderposten




komplette Supermarkteinrichtung

ca. 154 m Wand-, Gondel(kopf)-, Schwerlastregale, 2 St. Tandem-Kassentische, 30 St. Einkaufswagen, ca. 18,75 m Wandkühlregale, ca. 12,5 m Bedientheke u. v. m.

Komplett Nur: 13.900,- € (ab Standort)

Standort: 50969 Köln-Zollstock



200 St vorhanden

gebrauchte AHT Tk-Truhen

Athen 210 AD/VS, Länge: ca. 2,10 m, Aufbewahrungstemp.: -18 bis -23 °C,

Nur: 350,- € (ab Standort)

Standort: 77933 Lahr



für 2188 Palettenplätze

Schwerlastregale

Hersteller Bito, System P18 –P20, Fachlast: 1.800 kg,

Komplett Nur: 25.776,- € (ab Standort)

Standort: 69509 Mörlenbach



Wandkühlregal Linde

Typ: MAXIS, Längen: 2,50 m u. 3,75 m, Tiefe: ca. 1,20 m, verschiedene Höhen, Bj.: 2003-2007

Ab: 562,50 € (ohne Türen, ab Standort 77933 Lahr)

Auf Wunsch auch mit Türen!



Auf Wunsch liefern wir alle Truhen mit LED Beleuchtung

Verbrauch bei einer Tk-Truhe mit 2,10 m Länge: nur ca. 30 Watt. Herkömmlicher Verbrauch bei normalen T8 Röhren: ca. 65 Watt.

USEDmarket GmbH „Der grüne Elefant“

Burgweg 19 • D-78713 Schramberg
 Tel. +49 (0) 7422 9408-0 • Fax +49 (0) 7422 9408-20
 info@usedmarket.com



in unserem großen Lager
 in 77933 Lahr
 haben wir ständig eine
 große Auswahl an
 gebrauchter Ware

Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt.; Für Druckfehler wird keine Haftung übernommen; Angebote gelten nur solange Vorrat reicht.