

Oliva Maitra schafft Kaufanreize

Ladendesign - Der Schlüssel zum Kunden

Die Ladeneinrichtung wirkt wie ein psychologischer "Schlüssel zum Verbraucher" , denn eine harmonische Gestaltung des Verkaufsraumes generiert automatisch Kaufanreize. Wie man Verkaufsflächen wirksam und emotional gestalten kann, um diese Anreize zu schaffen, zeigt Oliva Maitra, Innenarchitektin und Spezialistin für harmonische Raumgestaltung am Beispiel des Möbelhauses der Tischlerei SMID.

Neben klassischen Werbemitteln wie Anzeigen oder Plakaten, wirbt vor allem der Laden oder Verkaufsraum selbst für Produkte und Service eines Anbieters. Das Kaufumfeld wirkt als Visitenkarte für ein spezifisches Konzept aus angebotenen Produkten und den Ideen, die dahinter stecken. So wird das Konzept des Anbieters emotional erlebbar. Vor allem im Hinblick auf den erlebnisorientierten Kunden nimmt die Gestaltung des Kaufumfeldes an Bedeutung zu. Wenn ein Laden oder Showroom ganz im Sinne der Geschäftsidee gestaltet und das Design in jeglicher Hinsicht darauf ausgerichtet ist, entsteht für den Kunden ein einheitliches Bild dieses Geschäftes, das sich einprägt und anderen gegenüber abhebt.

Mit dem Ziel, für den Kunden einen möglichst großen Kaufanreiz zu generieren, wird idealerweise eine mehrschichtige Verkaufswelt gestaltet, die emotional alle Sinne anspricht. Durch Ansprache von Seh-, Tast- und Geruchssinn sowie Gehör entsteht über die zwischenmenschliche Kommunikation eine Verbindung zwischen Kunde und Ladenatmosphäre. So wie ein besonderes Produktdesign dem Kunden Orientierung und Halt gibt, kann diese Funktion auch das Ladendesign übernehmen: Die Einrichtung soll einzigartig sein, unverwechselbar und dem Kunden einen Erlebniseinkauf bieten, der nachhaltig erinnert wird. Ein klares und übersichtliches Arrangement der Verkaufsfläche verknüpft mit unaufdringlichen emotionalen Botschaften führt zu Übereinstimmung von Ladenidee und besonderer Atmosphäre.

Oliva Maitra hat diese Grundsätze für die Konzeption einer Verkaufsausstellung der Firma SMID mit den Mitteln der harmonischen Raumgestaltung und des Feng Shui kombiniert. Die Tischlerei mit Möbelhaus SMID ist Partner des TopaTeam Tischler- und Schreiner-Verbandes und bietet neben Tischlerarbeiten und Möbeln auch Bauteile wie Türen, Treppen oder Fenster an. Die fertige Ausstellung leitet Kunden vom Möbelbereich im Erdgeschoss, über Treppen in den ersten Stock, wo neben weiteren Wohnzimmer- und Küchenlösungen Bauteile im Originalmaßstab ausgestellt sind.

„Um das breite Spektrum der Firma SMID darzustellen, haben wir uns entschieden, die Ausstellungsbereiche ineinander übergehen zu lassen“, erklärt Oliva Maitra. Entsprechend gibt es keine Unterteilung in Hochbau-, Küchen- oder Bettenabteilungen, sondern alles wird gemeinsam und miteinander kombiniert, dargestellt. So entstanden u.a. eine Küchenzeile vor einer Klinkerwand, eine Gleittürlösung, die direkt im Mauerwerk verschwinden kann oder eine Dachschräge, die man sich sowohl von außen als auch von innen ansehen kann. Auf diese Weise wird die Kompetenz der Firma anschaulich unterstrichen und erlebbar inszeniert. Der Besucher bekommt einen unmittelbaren, wirklich greifbaren Eindruck von der Vielseitigkeit der Firma SMID.

Weitere Informationen und Bildmaterial über:

Thalau : PR public relations

Alte Hafensstraße 14, 28757 Bremen

T: 0421 62 50-444 | F: 0421 62 50-445

kontakt@thalaupr.de | www.thalaupr.de

Abdruck honorarfrei. Belegexemplar erbeten.



Die Raumluft in Möbelhäusern ist oft trocken und das Klima erschöpft bei einem längeren Besuch insgesamt eher als das es anregt. Als Folge verlässt man den Einkaufsort müde und hält den Besuch so kurz wie möglich. Im Falle von SMID wurden gezielt Brunnen und Pflanzen in die Ausstellung integriert, die eine Doppelfunktion erfüllen ein: Sie verbessern die Raumluft, bringen das Element Wasser an entscheidender Stelle ins Spiel und können auf Wunsch auch erworben werden.



Als i-Tüpfelchen für das emotionale Erleben wirken die Details in der Dekoration. So greifen etwa die auf einem Esstisch dekorierten Glasbirnen mit ihrem frischen Grün den plakativen Kolorit der gegenüber positionierten Gleittür von

raumplus auf und wecken so im doppelten Sinn beim Kunden den Appetit aufs Einrichten. Fruchtiger Kaufanreiz von Oliva Maitra bewusst platziert, um beim Betrachter alle Sinne anzusprechen. Eines von vielen Beispielen am emotionalen Schlüsselbund zum Kunden.

Über Oliva Maitra



Oliva Maitra plant logische Raumkonzepte und verbindet individuelle Erfordernisse und Anforderungen zu ganzheitlichen Wohlfühlräumen. Ob es sich dabei um das Haus einer Familie, einer Wohngemeinschaft oder eines Paares handelt, oder ob es um die harmonische Gestaltung von Büro- und jeglichen Geschäftsräumen, Schulräumen oder Kindergärten, von Wartezimmern von Ärzten oder Behörden oder auch Job-Centern und Verkaufsräumen handelt – Oliva Maitra findet für alle Büro- und Lebensräume eine richtige Lösung. Dabei vereint sie mehrere Disziplinen in ihrer Arbeit: Innenarchitektur, Feng Shui sowie Baubiologie und Geopathologie.

Alle Kenntnisse verbindet Oliva Maitra zu einem ganzheitlichen Planungskonzept, dass alle Bedürfnisse des Kunden berücksichtigt und ihm sein individuelles Wohn- und Arbeitsumfeld schafft. Oliva Maitra ist gelernte Tischlerin / Tischler-Gesellin, diplomierte Innenarchitektin / Dipl.-Ing. Innenarchitektin, Geopathologin, Feng Shui Meisterin und ausgebildete Duftberaterin (Aroma-Expertin).

Kontaktdaten:

Oliva Maitra
Melmweg 29
26160 Bad Zwischenahn
Tel.: 04403 – 624 788
Fax: 04403 – 624 787

Weitere Informationen und Bildmaterial über:

Thalau : PR public relations

Alte Hafensstraße 14, 28757 Bremen

T: 0421 62 50-444 | F: 0421 62 50-445

kontakt@thalaupr.de | www.thalaupr.de

Abdruck honorarfrei. Belegexemplar erbeten.



Email: info@oliva-maitra.de
<http://www.oliva-maitra.de>

Weitere Informationen und Bildmaterial über:

Thalau : PR public relations

Alte Hafensstraße 14, 28757 Bremen

T: 0421 62 50-444 | F: 0421 62 50-445

kontakt@thalaupr.de | www.thalaupr.de

Abdruck honorarfrei. Belegexemplar erbeten.