

Wie ein „Sehmann“ zum Käufer wird

„Visual Merchandising“ war Thema der 38. Moderunde.

Frank Dhein hat jede Menge Erfahrung als Berater im Textil-Einzelhandel, Einkaufs- und Verkaufsleiter großer Unternehmen. Sein Vortrag zum Thema „Visual Merchandising“ bei der 38. Tiroler Moderunde war für zahlreiche Interessierte Grund genug, den Fritz-Miller-Saal in der Wirtschaftskammer Tirol in Innsbruck bis zum allerletzten Platz zu füllen.

Was auf englisch so vielversprechend klingt, ist deutsch übersetzt schlicht die Tatsache, dass der Mensch mit den Augen lebt, Impulse empfängt, Anregungen aufnimmt und umsetzt und sich vom ersten Blick begeistern lässt oder auch nicht, je nachdem.

”

Zum geschäftlichen Erfolg müssen alle beitragen – vom Inhaber über den Verkäufer bis zum Lehrling.

Frank Dhein

Umgesetzt auf den Textilhandel bedeute das, der Kunde möchte in eine Welt eintauchen, die ihn anregt, mit Wohlbehagen umfängt und ihn dadurch letztlich soweit bringt, dass er nicht nur als „Sehmann“ durch das Geschäft schlendert, sondern auch kauft.

Mit eindrucksvollen Bildern zeigte Dhein, wie erfolgreiche

re präsentiert werden. Perfekte Beleuchtung und übersichtliche Sortierung seien ideal. Der Kunde müsse auf Anhieb das Gewünschte finden. Ruhezeiten mit Sitzgelegenheiten sowie saisonale Dekoration würden das Erscheinungsbild abrunden.

Als Leitfaden listete Dhein sechs wesentliche Punkte auf, in denen die Prinzipien erfolgreicher Präsentation enthalten

sind. Dass geschäftlicher Erfolg bereits beim Einkauf beginnt, dass zum Erfolg alle beitragen müssen, vom Inhaber über den Verkäufer, über Lehrling, Büropersonal, Dekorateur bis hin zum guten Geist der für Sauberkeit sorgt, dass nur ein gut aufeinander eingespieltes Team das angepeilte Ziel erreichen wird, sei eine wichtige Voraussetzung. (12)

