

Pflegemittel verkaufen – leicht gemacht!

Mit dem neuen Parkettpflegebestellsystem geht Loba neue Wege und bietet Endverbrauchern und Parkettlegern ein einfaches System.

»Die Problematik des Verkaufens von Pflege- und Reinigungsmitteln für Parkett ist uns und den Handwerkern ja längst bekannt. Viele haben nicht die Möglichkeit (Verkaufsräume) oder unterschätzen den Profit, den sie durch After-Sales-Massnahmen erzielen können«, so Karsten Armgardt, Produktmanager.

Loba hat aus diesem Grund ein System entwickelt, das es dem Handwerker ermöglicht, ohne zusätzliche Arbeit Reinigungs- und Pflegemittel an den Endverbraucher zu bringen.

Der Fachbetrieb erhält von Loba auf Wunsch die Bestellkarten und muss sich dort als Vorteilspartner eintragen (Stempel und Loba-Kundennummer). Bei Übergabe eines Bodens an den Endverbraucher übergibt der Fachbetrieb zusätzlich zu Pflegeanweisung und Produktmustern eine Be-

stellkarte. Nun hat der Endverbraucher die Möglichkeit, mit der Bestellkarte Pflege- und Reinigungsmittel direkt bei Loba zu beziehen und wird nach der Bestellung dem Fachbetrieb zugeordnet.

Der Fachbetrieb erhält auf alle Bestellungen seines Endverbrauchers eine Provision von Loba und spart sich Arbeit und Kosten der Auslieferung. Der Fachbetrieb kann natürlich selbst entscheiden, wer diese Bestellkarte erhält, und somit selbst steuern, ob der Kunde eventuell doch bei dem Fachbetrieb direkt einkauft oder über Loba Produkte bezieht.

Die Vorteile für den Endverbraucher sind relativ simpel. Er erhält einen Preisvorteil gegenüber der Preisempfehlung im Loba-Online-Shop, er bestellt ganz einfach, die Lieferung erfolgt auf Rechnung und er spart sich die Anfahrtswege.

Mittlerweile konnte Loba bereits den 1000. Kunden, der mit dem Kartensystem bestellt hat, begrüßen. ■