

Für viele Familien einer der wichtigsten Orte in der Wohnung: kuschelige Polster- und Boxspringbetten können mit dem POS Plus Konzept noch besser geschützt werden.



Bewährter Service jetzt auch für Polster- und Boxspringbetten

Die POS Service Group dehnt ihr beliebtes POS Plus Konzept für Polstermöbel jetzt auch auf Betten aus | Neue Konzepte

Das POS Plus Konzept für Polstermöbel gehört beim Handel zu den beliebtesten Instrumenten, die Kundenbindung der Sofa-Käufer nachhaltig zu erhöhen. Insbesondere seit der Überarbeitung im vergangenen Jahr ist es für den Handel nun möglich, mit ganz wenig Aufwand den Kunden ein attraktives 5-Jahre-Service-Versprechen zu bieten. Kein Wunder also, dass die

Nachfrage nach einer Ausweitung auf weitere Produktkategorien groß war – insbesondere für die dem klassischen Sofa sehr ähnlichen Betten wurde immer wieder der Wunsch nach einem entsprechenden Paket an die POS Service Group herangetragen. Jetzt ist es soweit, das POS Plus Konzept für Betten steht zur Verfügung und kann ab sofort zur Erzielung von attraktiven Zu-

satzumsätzen genutzt werden. Genau wie bei der Version für Sessel und Sofa stehen der 5-Jahre-Flecken-Service und der 2+3-Jahre-Reparatur-Service im Mittelpunkt.

Attraktiv für stationären Handel und E-Commerce

Gerade in den aktuell schwierigen Zeiten sind viele Händler auf der Suche nach Zusatzumsätzen. Und mit dem POS Plus Konzept lässt sich der Warenkorb beim Sofa – genau wie beim Bettenkauf einfach erhöhen, und das bei gleichzeitig steigender Kundenzufriedenheit. Zugleich stellt es für den Verkäufer ein sehr gutes Verkaufsargument dar – sowohl im E-Commerce als auch speziell im stationären Handel, denn in der persönlichen Beratung lassen sich die Vorteile besonders gut vermitteln. Zum Paket gehören neben dem Flecken- und Reparatur-Service ein Erste-Hilfe-Katalog und zwei bis drei Pflegemittel. Außerdem gibt es die wichtige Option, Elektroteile mit in den Service zu inkludieren. Für den Endkunden handelt es sich dabei um ein Rundum-Sorglos-Paket, das ihm fünf Jahre Sicherheit beim Kauf seines neu-

en, hochwertigen Bettes bietet. Für den Handel ist besonders attraktiv, dass er mit dem Konzept Zusatzumsätze und Verkäufe generiert, ohne in der Abwicklung Arbeit damit zu haben. Denn genau wie bei dem Konzept für Sofas und Sessel registriert sich der Kunde nach dem Kauf online selber für seinen Service-Plan. Damit bekommt er dann auch Zugang zu dem POS Service-Portal, wo er immer einen direkten Ansprechpartner an der Experten-Hotline sowie seinen Erste-Hilfe-Katalog für das erworbene Möbel findet. Der Kundendienst des Handels wird damit auch dauerhaft entlastet, weil die POS Service Group ab jetzt immer der direkte Ansprechpartner des Kunden ist und auch die Abwicklung im Beanstandungsfall übernimmt – trotzdem kann sich der Händler dank des transparenten Systems immer über den Stand der Dinge beim Servicefall „seines“ Kunden informieren. Und dank der 35-jährigen Erfahrung des Unternehmens mit mehr als 800 Mitarbeitern und mehr als 450 Servicetechnikern läuft diese Abwicklung höchst professionell, schnell und zuverlässig.

Arnd Schwarze



Ein hochwertiges Polster- oder Boxspringbett gehört in den meisten Wohnungen zu den teuersten Einzeilmöbeln. Mit dem POS Plus Konzept hat der Handel nun ein weiteres gutes Verkaufsargument. Fotos: POS Service Group