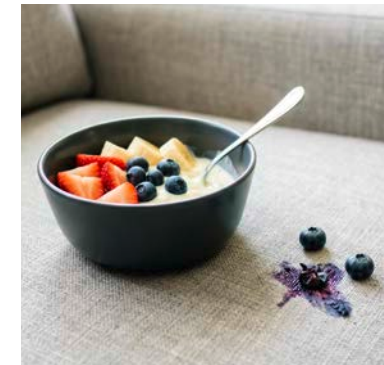


Vom ersten Fleck bis zur fachgerechten Reparatur

POS Service Group und LCK bündeln ihre Kompetenz in Pflege, Reinigung und Reparatur von Polstermöbeln | Neue Kozepte



Bild links: Die ganze Welt der Möbelpflege: Ingo Löffelmann, Bereichsleiter Hersteller bei LCK Möbelpflege (links) und Peter Rommeswinkel, Vertriebsleiter bei POS Service Group, hier auf der MTM in Dresden.



Flecken auf dem Sofa: Entscheidend ist, was danach passiert.

Ein Rotweinfleck auf der Ledercouch, die ersten Gebrauchsspuren nach dem ersten Kinderfest auf dem hellen Sofa: Polster- und Ledermöbel erleben im Alltag einiges. So sorgfältig Kunden auch mit ihren Möbeln umgehen, ganz vermeiden lassen sich solche Momente nie. Entscheidend ist, was danach passiert.

Genau hier setzen die POS Service Group und der Möbelpflege-Spezialist LCK an. Mit ihrer Kooperation bringen sie zusammen, was zusammen gehört: geschulte Servicetechniker vor Ort und exakt auf das jeweilige Material abgestimmte Pflege- und Reparaturprodukte. Für Handel und Hersteller bedeutet das vor allem eines: ein Problem weniger und ein starkes Verkaufsargument mehr.

Wie der Handel profitieren kann

Weniger Reklamationen, weniger Aufwand. Ruft ein Kunde wegen eines Flecks oder einer Beschädigung an, landet er heute oft in der Kundendienstabteilung des Möbelhauses. Mit POS + LCK gibt es dafür einen festen, kompetenten Ansprechpartner außerhalb des eigenen Hauses. Der Handel bleibt trotzdem im Bild: Der Bearbeitungsstand jedes Falls ist jederzeit transparent einsehbar.

Wer eine hochwertige Couch verkauft, verkauft auch ein gutes Gefühl. Mit dem POS-Plus-Servicepaket kann der Handel dieses Gefühl fünf Jahre lang mitliefern und gleichzeitig zusätzliches Margenpotenzial schaffen. Experten-Hotline, Erste-Hilfe-Katalog und ein interaktives Fleckenportal – alles inklusive. Das

Hersteller profitieren von den exakt auf das jeweilige Material abgestimmten Pflege- und Reparaturprodukten.



Im Erste-Hilfe-Katalog finden Verbraucher im Fall der Fälle die passende Sofortmaßnahme.

det er im Erste-Hilfe-Katalog die passende Sofortmaßnahme. Oft lässt sich so Schlimmeres verhindern, bevor der Fleck überhaupt einzieht. Lässt sich das Problem nicht selbst lösen, übernimmt POS als direkter Ansprechpartner die weitere Bearbeitung.

Entlastung für den Handel

Auch der Handel profitiert direkt: Kunden erhalten bei Fragen, Flecken oder Beschädigungen einen festen Ansprechpartner, während POS die Kommunikation und Abwicklung des Servicefalls übernimmt.

Der jeweilige Bearbeitungsstand bleibt für den Handel jederzeit transparent einsehbar. So werden interne Kundendienstabteilungen spürbar entlastet und die Kunden trotzdem professionell betreut.

Die Verbindung aus professionellem Vor-Ort-Service, fachlicher Beratung und passgenauen Pflegeprodukten gibt Kunden langfristige Unterstützung, vom ersten Fleck bis zur fachgerechten Reparatur. Für Handel und Hersteller heißt das: zufriedenerer Kunden, weniger Reklamationsaufwand und ein Möbelstück, das seinen Wert über Jahre behält.

moebelmarkt.de → PRODUKT

ist ein Zusatznutzen, der beim Beratungsgespräch im Möbelhaus den Unterschied machen kann. Zufriedene Kunden kommen wieder. Ein Sofa, das auch nach Jahren noch gepflegt aussieht, ist die beste Werbung für den nächsten Möbelkauf. Wo Werterhalt gelingt, entsteht Vertrauen – und aus Vertrauen wird Wiederkauf.

Wie Hersteller profitieren

Für Möbelhersteller zahlt die Kooperation direkt auf die Wertigkeit der eigenen Kollektion ein: Ein Sofa oder ein Ledersessel, die nachweislich über fünf Jahre professionell begleitet werden, wirken hochwertiger und rechtfertigen ihren Preis auch im Verkaufsgespräch. Gleichzeitig profitieren Hersteller von den auf ihre Materialien exakt abgestimmten LCK-Produkten: Die richtige Pflege beginnt beim richtigen Produkt, und die liefert LCK passgenau mit.

Zwei Spezialisten – ein Ziel

LCK entwickelt hochwertige Reinigungs-, Pflege- und Reparaturprodukte, die exakt auf die Eigenschaften unterschiedlicher Lederarten und Bezugs-

materialien abgestimmt sind. Ob leichte Verschmutzung oder tieferer Kratzer im Leder: LCK hat für jedes Material die passende Lösung parat. Fachgerecht entwickelt, praxiserprobt und verlässlich im Ergebnis.

POS Service Group ist mit ihren bundesweit tätigen Servicetechnikern direkt beim Kunden vor Ort im Einsatz, von der ersten Begutachtung über die Reinigung bis zur Reparatur. Statt das Möbelstück einzuschicken oder tagelang auf einen Termin zu warten, kommt der Experte einfach vorbei.

Fünf Jahre Sicherheit

Beim Kauf eines neuen Leder- oder Polstermöbels kann der Kunde über den teilnehmenden Möbelhandel ein POS-Plus-Servicepaket erhalten. Das zugehörige Zertifikat sichert fünf Jahre lang den Zugang zu umfassenden Serviceleistungen und digitalen Hilfsangeboten.

Über das Serviceportal stehen unter anderem eine Experten-Hotline, ein Erste-Hilfe-Katalog und ein interaktives Fleckenportal zur Verfügung. Ein Beispiel aus der Praxis: Läuft dem Kunden ein Glas Rotwein über die neue Couch, fin-

