

Digitaler Service am POS

ter Hürne Raumstudio 2.0

Noch leistungsfähiger und benutzerfreundlicher – sowohl für die Fachverkäufer am POS als auch für die Kundschaft – präsentiert sich das digitale Raumstudio von ter Hürne nach dem Relaunch der Website, in die das Tool eingebunden ist. Die Web-App ist auf beliebigen Endgeräten schnell verfügbar und erweist sich als wertvolle Beratungs- und Entscheidungshilfe.

Attraktiv für Ihre Kunden

Endverbraucher aller Altersgruppen bewegen sich längst selbstverständlich im Internet. Dieser Trend hat sich durch die Corona-Pandemie noch einmal beschleunigt und verstärkt. Damit gestiegen sind die Erwartungen an Produktpräsentationen und Informationen, auch und besonders, wenn es um ein langlebiges Konsumgut wie Fußböden geht. Der stationäre Fachhandel kann diese Erwartung für die Kundenansprache, die Beratung und nicht zuletzt für den erfolgreichen Verkauf nutzen. „Mit dem digitalen Raumstudio von ter Hürne werden die analoge Warenpräsentation am POS und die virtuelle Anschauung des gewählten Bodens im eigenen Raum zusammengeführt,“ unterstreicht Bernhard ter Hürne, Inhaber des Unternehmens, einen der wichtigsten Vorteile des Raumstudios.

Verblüffend einfach – einfach verblüffend

Die Web-App erspart Downloads und Installationen, ist sowohl für iOS und Android optimiert und läuft auf mobilen Endgeräten genauso perfekt wie auf dem Desktop. Das Tool ist selbsterklärend und unterstützt so die Überlegungen rund um die Wahl eines neuen Fußbodens optimal.

Optionen für Endgeräte Ihrer Kunden:

- Aus der App heraus wird ein Foto des Raumes gemacht und hochgeladen.

PRESSEINFORMATION

- Die App stellt den fotografierten Fußboden automatisch frei – die sonstige Einrichtung bleibt sichtbar.
- Alle Fußböden und Dekor-Paneele können probeweise eingefügt werden, um die Raumwirkung zu beurteilen.
- Mit der Funktion Bodenvergleich können zwei Böden gleichzeitig in das Raumfoto eingefügt und dadurch direkt miteinander verglichen werden.

Optionen für die Einbindung am POS:

- Mit der Platzierung von ter Hürne-Präsentern im Showroom wird die Nutzung des Raumstudios quasi in die analoge Welt implementiert.
- Ein QR-Code auf den Etiketten der Mustertafeln leitet direkt ins Raumstudio.
- Der Kunde kann durch einfaches Scannen mit dem Smartphone den Musterboden als fertig verlegten Boden in den eigenen vier Wänden erleben und beurteilen.
- Das Raumstudio kann parallel auf stationären TV-Geräten oder Tablets, die das individuelle Verkaufsgespräch begleiten, eingesetzt werden, um die entsprechenden Raum-Eindrücke zu veranschaulichen.
- Auch die Einbindung in die Firmenwebsite des Fachhändlers ist unkompliziert und wirkungsvoll.
- Kunden werden in den Verkaufsraum gelockt, um die digitalen Informationen konkret zu unterfüttern.
- Hier kann der stationäre Handel seine Stärken gegenüber dem reinen Internethandel klar ausspielen.

Umsatzplus an Ihrem Standort

Neben dem Mehrwert für die Endverbraucherberatung bietet das Tool eine spielerische Qualität, die mit den räumlich begrenzten Möglichkeiten des stationären Fachhandels nicht nachzubilden sind. Schließlich kann nicht jeder Musterboden als große Fläche im Handel gezeigt werden. Hinzu kommt, dass mit einer virtuellen Ansicht, die der realen sehr nah kommt, das Beurteilen der Einrichtung mit dem neuen Fußboden viel einfacher wird. Der Kunde kann direkt betrachten, was er sich ansonsten anhand einer analogen Mustertafel und seiner Vorstellung vom Raum im Kopf mehr oder weniger treffend zusammensetzen muss.

Wer die Stärken des stationären Handels mit den Vorzügen des digitalen Raumstudios verbindet, generiert handfeste Vorteile, die

PRESSEINFORMATION

sich auch in erfolgreichen Kaufabschlüssen widerspiegeln. Handelspartner, die diesen Weg bereits beschreiten, bestätigen dies.

ter Hürne – Ihr Partner in der Kundenberatung

ter Hürne wird für seine Handelspartner in Zukunft verstärkt digitale Lösungen entwickeln, um sie gezielt im Verkauf, Service und Beratung zu unterstützen. „Wir haben bereits eine Reihe weiterer Tools und Themen für unsere Partner in der Pipeline, so Bernhard ter Hürne über die nächsten Schritte. „Es ist klar, dass den veränderten Bedürfnissen der Kunden auch mit digitalen Mitteln entsprochen werden muss. Perfekt ist die Verbindung von analoger und digitaler Welt im Showroom.“

Das Raumstudio ist unter www.terhuerne.de/Raumstudio aufrufbar und wird in mehreren Sprachen angeboten.



Bildunterschrift

Mit dem digitalen Raumstudio von ter Hürne werden die analoge Warenpräsentation am POS und die virtuelle Anschauung des gewählten Bodens im eigenen Raum zusammengeführt.



Bildunterschrift:

Die Web-App ist auf beliebigen Endgeräten schnell verfügbar und erweist sich als wertvolle Beratungs- und Entscheidungshilfe.

Über ter Hürne

ter Hürne ist einer der führenden europäischen Parkettproduzenten mit Sitz in Südlohn im westlichen Münsterland (Nordrhein-Westfalen). Das Unternehmen wurde 1959 gegründet und ist in der zweiten Generation inhabergeführt. ter Hürne produziert Qualitätsprodukte „Made in Germany“ und beschäftigt an seinem Standort ca. 250 Mitarbeiter. Als Holz-Spezialist setzt ter Hürne auf innovative und attraktive Bodenlösungen aus unterschiedlichen Materialien mit dem Ziel, seinen Kunden und Partnern das Maximum an Wohngesundheit zu bieten. In mehr als 60 Jahren seines Bestehens hat sich ter Hürne als einer der Marktführer der Branche auf nationalen und internationalen Märkten etabliert. Das Angebot erstreckt sich von Parkettböden, dureco, Laminat über Wand- und Deckenpaneelen, Design-Vinylböden bis hin zum Avatara-Designböden 3.0.

www.terhuerne.com

**Pressekontakt**

Carlos Pauly
ter Hürne GmbH & Co. KG
Ramsdorfer Straße 5
46354 Südlohn
Telefon: 02862/701-164
Telefax: 02862/701-6164
E-Mail: carlos.pauly@terhuerne.de