

„Luxemburger Möbelunternehmer Jean-Pierre Thill immer wieder sprachlos“

„Riesiger Kundenansturm sorgte für hohe Umsätze“

„Ich bin immer wieder sprachlos, mir fehlen die Worte, so auch in diesem Jahr“, beginnt Jean-Pierre Thill seine Ausführungen und sorgt damit für Neugierde. „Sprachlos bin ich immer wieder darüber, welche hohe Kundenfrequenz wir mit unserer jährlich stattfindenden Gesundheitsmesse generieren. Wir lösen bei unseren Kunden stets eine große Euphorie aus, wenn wir dieses außergewöhnliche Event ankündigen. Die Kunden warten mittlerweile schon darauf“, bringt es der erfolgreiche Unternehmer auf den Punkt.



Samir Chaar

Alles begann vor 6 Jahren. Im Jahr 2012 durften wir erstmals eine Gesundheitsmesse für Herrn Thill planen, mittlerweile ist dieses Event zur festen Institution sowohl bei Ameublements Thill in Hosingen als auch bei Meubles-Cuisines Oestreicher in Marnach geworden, auf die nicht mehr verzichtet werden kann“, so Samir Chaar, Geschäftsführer der Chaar Werbeagentur. Mittlerweile haben sich die Kunden auf den festen Messetermin in beiden Häusern eingestellt, alle Jahre wieder startend in der letzten Januarwoche bis zur ersten Februarwoche. „In der Kürze liegt die Würze“, so kann man es auf den Punkt bringen. „Über 10 Tage wird dieses besonderen Event mit einem bunten Aktions- und Informationsprogramm beworben“, führt Chaar weiter aus.

DAS THEMA GESUNDHEIT GEHT JEDEN ETWAS AN!

„Wir möchten unsere Kunden von der Qualität der Möbel und Küchen überzeugen, daher setzen wir auf keine großen Rabattschlachten mit übertriebenen Prozent-Aussagen. Sicherlich sichern wir den Kunden während der Messetage diverse Vorteile beim Möbel- oder Kücheneinkauf zu. Aber viel wichtiger ist unseren Kunden das Thema Gesundheit als Solches. Richtiges Sitzen und Liegen sowie eine ausgewogene Ernährung sind entscheidend“, so Jean-Pierre Thill.

„Unsere bestens geschulten Mitarbeiter bereiten sich jedes Jahr von Neuem akribisch auf diese Messe vor, denn eines wissen wir nach vielen durchgeführten Gesundheitsmessen in den letzten Jahren genau: Durch eine kompetente Fachberatung kann man die Kunden überzeugen und regelrecht begeistern. Vom Erstkunden zum „Wiederkommer“ und vom „Wiederkommer“ zum Stammkunden, lautet die Devise.“

„Wir geben den Kunden ein gutes Gefühl, sei es beim Produkt, beim Service und selbstverständlich auch beim Preis“, so Thill weiter.



PRODUKTVORSTELLUNGEN UND EVENTS SORGEN FÜR HOHE KUNDENFREQUENZ

Als verkaufunterstützende Maßnahme lädt das luxemburger Traditionsunternehmen jedes Jahr verschiedene Werksberater der Möbel- und Küchenindustrie ein. Die Kunden freut es, denn dadurch wird die Beratungskompetenz und Glaubwürdigkeit nochmals gesteigert.

Selbstverständlich finden in beiden Häusern auch Kochevents zum Thema „ausgewogene und gesunde Ernährung“ statt. Hierzu begleitend eine Präsentation der neuesten und innovativsten Marken-Elektrogeräte. Professionelle Physiotherapeuten sind ebenso vor Ort und eine Rückenmassage kommt bei den Kunden immer bestens an. „Auch die Produktneuheiten kommen dabei nicht zu kurz, eine wunderbare Möglichkeit, das Neueste vom Neuen zu präsentieren“, so Frau Schütz, Hausleiterin von Meubles-Cuisines Oestreicher.

MIT GROSSEM GEWINNSPIEL ALS HIGHLIGHT DER AKTIONSTAGE

Abgerundet wurde das Event mit einem Gewinnspiel. „In diesem Jahr haben wir ein Wellness-Wochenende für zwei Personen in einem Luxus-Hotel verlost“, so Jean-Pierre Thill. Die Kunden waren begeistert, viele haben mitgemacht. „Ein ausgewogener Werbemix ist dabei entscheidend. Die Stammkunden werden mit einer VIP-Karte standesgemäß vorab eingeladen, redaktionelle Berichterstattungen, Zeitungsinserate, Social-Media-Aktivitäten, Außenwerbung und Radiowerbung weisen ebenso auf die Gesundheitsmesse hin. Auch die Produktwerbung kommt dabei nicht zu kurz, als Abrundung wird ein Prospekt mit Messeangeboten verteilt. Die Layouts der verschiedenen Werbemittel, die Media-Planung – alles wird Hand in Hand gemeinsam mit Herrn Thill und seinen fleißigen Mitarbeitern geplant und umgesetzt“, so Samir Chaar.



„Die kontinuierlich starken Umsatzergebnisse sowie die Begeisterung unserer vielen Kunden während der Messetage machen mich immer wieder sprachlos, so auch in diesem Jahr. Ich kann diese positive Werbeaktion nur jedem Kollegen wärmstens empfehlen. Die vertrauensvolle und professionelle Zusammenarbeit mit Herrn Chaar und seinem Team überzeugen“, so die Empfehlung von Jean-Pierre Thill abschließend.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin mit Herrn Chaar!