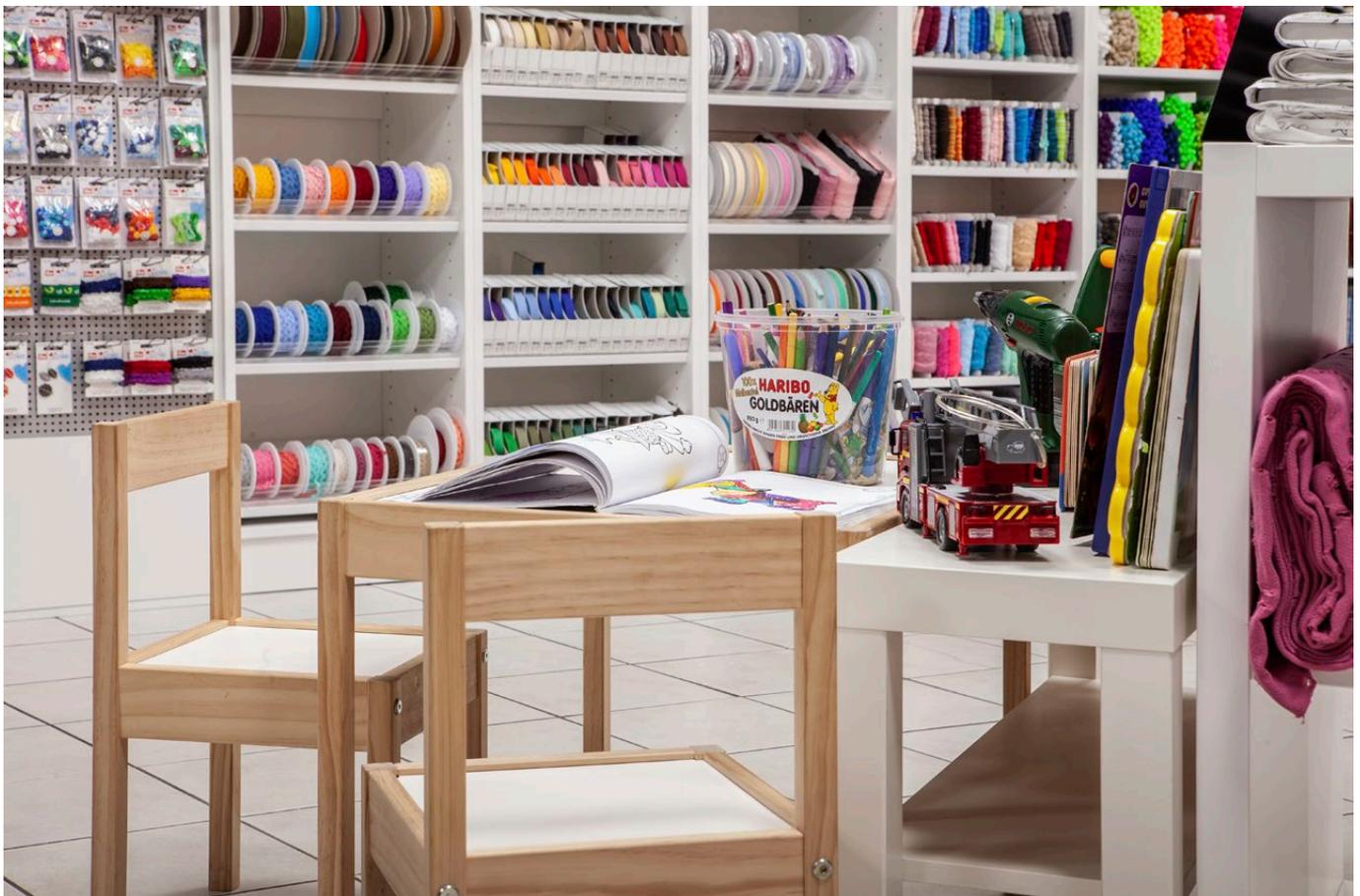


„Verkaufsfertige“ Shops

Regale und Schränke für die perfekte Präsentation von Modeartikeln „funktionieren“ anders als übliche Verkaufsmöbel. Da reicht es nicht aus, wenn der Schreiner sein Handwerk beherrscht. Er muss auch das Geschäft seines Auftraggebers verstehen. VENO baut seit Jahrzehnten komplette Ladeneinrichtungen für die Branche.



Wer Modeartikel erfolgreich verkaufen möchte, erwirbt seine Geschäftsausstattung nicht im Möbelzentrum vor der Stadt. Stoffregale oder Reißverschlussdisplays sind zu speziell, als dass man sie auf der gleichen Etage wie Büro und Wohnzimmer findet. Das Gleiche gilt für Kassentheken, Funkti-

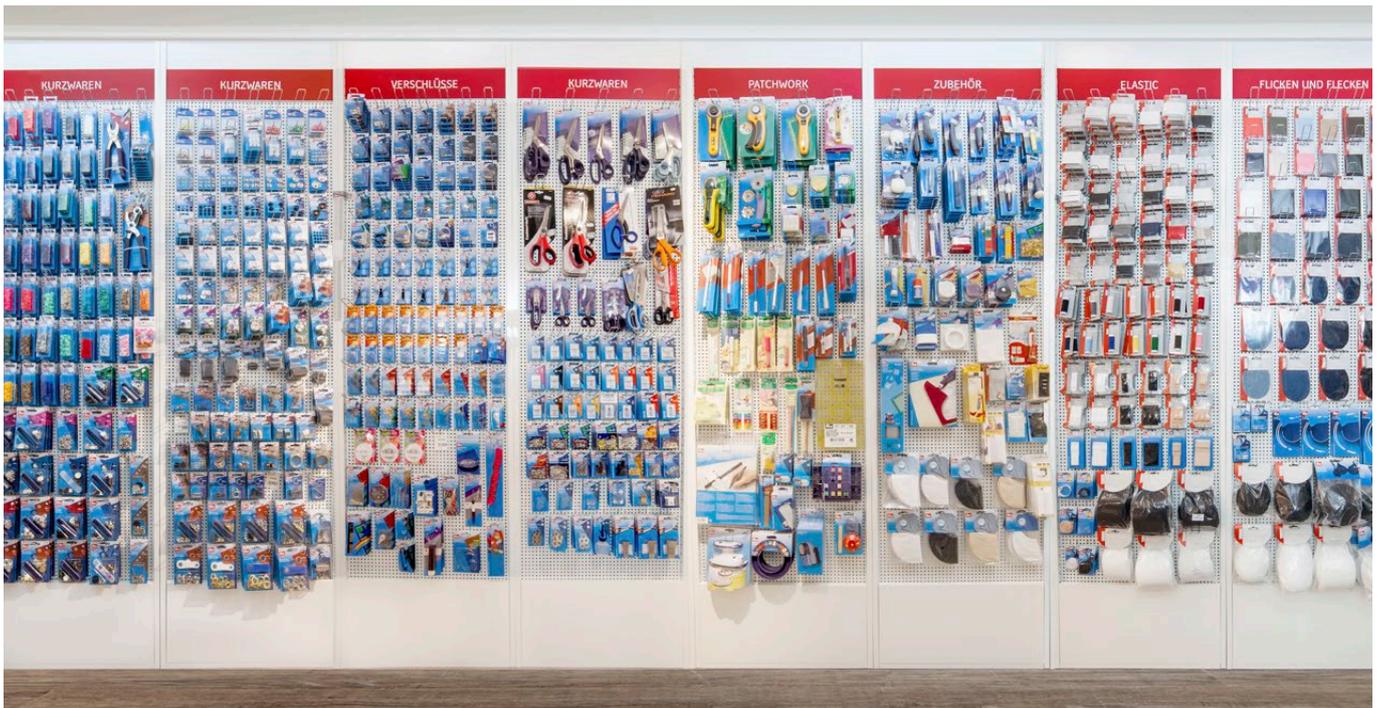
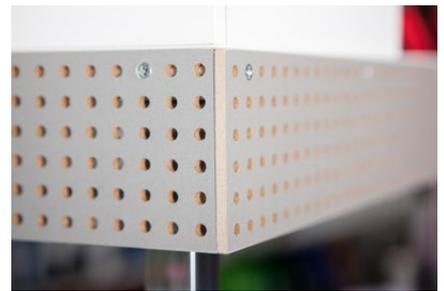
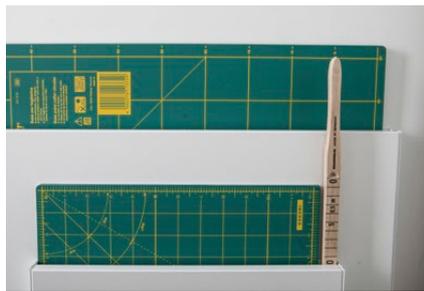
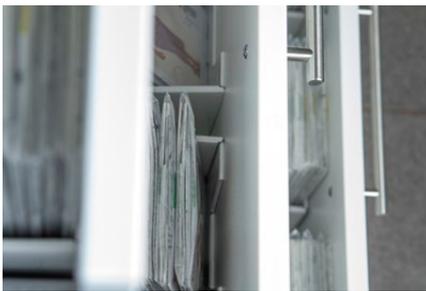
onswände, Ober- und Unterschränke. Als Verkaufshilfen sind sie unentbehrlich. Doch dazu benötigen sie einen entsprechenden Zuschnitt. Und den gibt es nicht von der Stange. Was also unternimmt der geschäftstüchtige Fachhändler, um die Möbel an seinem Sortiment auszurichten? Der Gang zum

Wie beim Nähen: Falscher Zuschnitt wird bestraft

Schreiner nebenan ist prinzipiell eine Option. Denn er versteht es, mit Holz, Beschlägen und Säge umzugehen. Aber weiß er auch, wie man Bordüren, Applikationen und Plotterfolie dem Kunden präsentiert? Oder wie man möglichst viele verschiedene Knöpfe auf engem Raum anbietet? Zweifel sind angesagt. Und Vorsicht! Steht das Inventar erst einmal, kostet jede Nacharbeit Zeit, Geld und Nerven. Ganz wie beim Nä-

hen: Macht man beim Zuschnitt entscheidende Fehler, wird es am Ende schief und krumm. Da kann man noch so virtuos an der Näh-

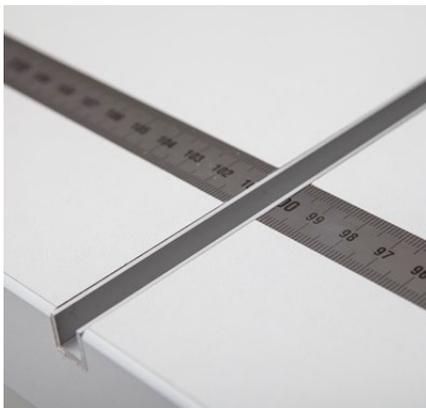
maschine sein. Deshalb gilt bei der Ladeneinrichtung von Anfang an nur eines: schlüssiges Konzept und professionelle Umsetzung.



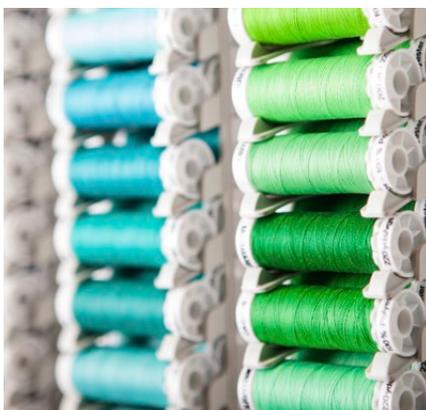


Spezifische Branchen-Kompetenz des Einrichters

Erfolgversprechend sind Ladenbaukonzepte, wenn der Anbieter sie mit einer wichtigen Zutat versieht: Branchen-Know-how. Genau das bringt VENO seit Jahrzehnten in Shop-Lösungen ein. Der Fachhändler für Kurzwaren, DIY-Marken und Trends errichtet Shopsysteme in Modulbauweise. Die einzelnen Objekte – und hier trennt sich im Ladenbau die Spreu vom Weizen – besitzen eine produktindividuelle Fachaufteilung. Reißverschlüsse, Garne, Bänder und was immer in ein Modewarengeschäft gehört: Hier werden sie perfekt in Szene gesetzt.



Die Möbel lassen sich kombinieren, erweitern und ergänzen. Daraus resultieren für den Händler unerschöpfliche Variationsmöglichkeiten. Die VENO-Berater helfen bei der Auswahl und bei der Platzierung im Laden. Der Gesamteindruck, die Lichtverhältnisse, die Laufwege von Mitarbeitern und Kunden – all das will berücksichtigt sein. Zudem ist es wichtig, dass die kleinsten Teile im Blickfeld des Personals bleiben. Jeder Kaufmann möchte verhindern, dass Knöpfe und andere Winzigkeiten versehentlich in den Hand- und Hosentaschen der weniger redlichen Kundschaft verschwinden.





Vom Schneidetisch
bis zum Stoffregal...

...dem Wandsystem
und Beleuchtung...

...über Standards
und Kurzwaren.



Neueröffnung, Umbau und Erweiterung

Wer sich auskennt, kommt schneller ans Ziel. Das gilt auch für Ladeneinrichter. Bei VENO liegen zwischen dem ersten Konzeptgespräch und dem letzten Feinschliff in der Regel maximal drei Monate. Und das nicht nur bei neuen Geschäften. Umbau und Erweiterung rufen ebenfalls nach verkaufsfördernden Ladenbaukonzepten.

VENO hat sie! Und noch mehr. VENO stellt die Regale nicht nur auf, sondern füllt sie gleich. Mit einem Fachhandelsortiment, das seinesgleichen sucht. Marktführer in Sachen Wolle, Nadeln, Köpfe & Co. bringt der Ladenbauer gleich mit. Artikel der Eigenmarke VENO sind mit von der Partie. Für den Einzelhändler

hat das den Vorteil, dass er seine Regale, Schränke und Displays verkaufsfertig hingestellt und gefüllt bekommt. Wenn die Einrichter weg sind, strömen die ersten Kunden ins Geschäft. Manchmal sogar schon vorher.

