

EMV: Die Struktur des Leistungsportfolios im Überblick

Volle Polster-Kompetenz



Highlight im Sortiment: Die Polstermöbelserie „Caserta“, die in der „Contur“-Kollektion vermarktet wird, kommt lässig und leicht daher – und lädt so zum Relaxen, zum Lesen und Entspannen ein.

Ob Kollektionen wie „Akad’or“ und „Power“ oder Vertriebskonzepte wie z. B. der „Polster-Club“ – der EMV bietet seinen Mitgliedern eines der schlagkräftigsten und vielfältigsten Polster-Portfolios in Deutschland, um in dieser wichtigen und neben Küche stärksten Warengruppe überdurchschnittlichen Erfolg zu haben.

Dabei profitieren die Mitglieder auch von der führenden Kompetenz des Verbandes im Bereich der Handelsmarken. Denn alle Kollektionen – „Contur“, „Europa Möbel Collection“, „Global“, „Natura“ und „Raum.Freunde“ – weisen ebenfalls einen hohen Anteil an Polstermöbeln auf. Somit fließt das

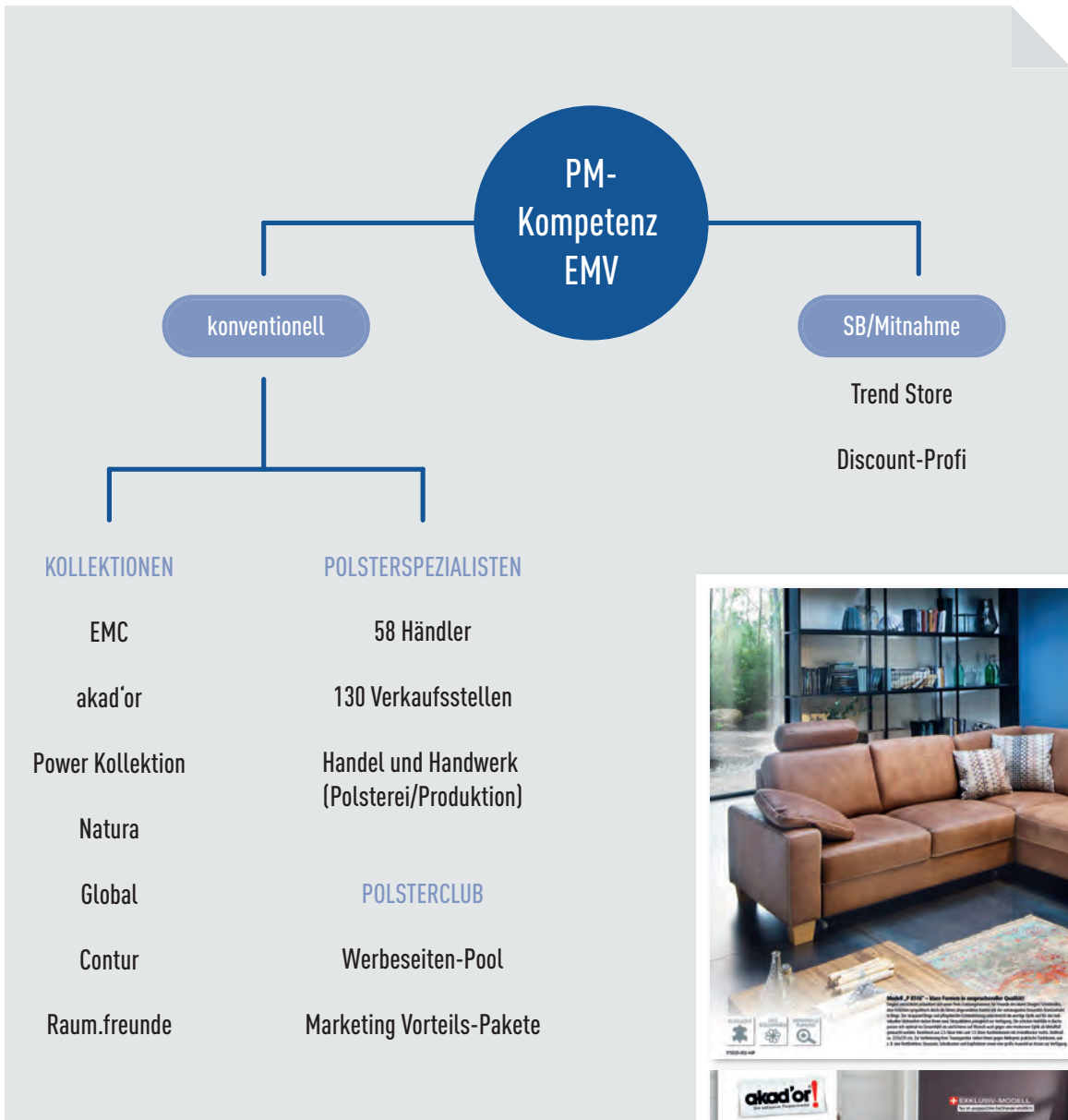
Know-how des Kollektionsmanagements auch in alle anderen Polsterkollektionen und Vertriebskonzepte ein und garantiert den hohen Qualitätsanspruch. Das Ergebnis: Der Verband erreicht mit diesem Leistungspaket mehr als 8.000 Polstermöbel-Platzierungen im Jahr!

„Wir haben die individuellen Bedürfnisse der Mitglieder immer im Fokus all unserer Unternehmungen“, verspricht Matthias Spettmann, Abteilungsleiter Vertrieb Polster beim EMV. Deshalb bietet der Verband ein exakt auf die definierten und angesteuerten Zielgruppen ausgerichtetes Polstermöbel-Portfolio. Bausteinartig kann der Händler sich

seinen individuellen Polstermix aus den Kollektionsmodulen sowie den Vertriebskonzepten zusammenstellen. Passende Vermarktungsideen, Gestaltungsvorschläge, Konzeptionen und Werbemaßnahmen – vom klassischen Print bis zum digitalen Marketingmix – sind Teil des Angebotspektrums.

Auch das hohe Umsatzvolumen des Verbandes insgesamt im Polstersegment unterstreicht die Stärke und Schlagkraft des EMV und verschafft den Mitgliedern eine exzellente Einkaufsposition.

Häuser mit vergleichbarer Vermarktungsstruktur werden in Vertriebsgruppen zusammengeführt, um auf die zielgruppenspezifischen



Die Polstermöbel-Kompetenz des EMV in eine Struktur gebracht: Die Mitglieder können sich aus dem Baukastensystem ihr individuelles Leistungsportfolio zusammenstellen.

FACTS

- Europa Möbel-Verbund
- 8.000 Polstermöbel-Platzierungen im Jahr (2016)
- Logik: Bausteinsystem für den Händler aus Kollektionsmodulen sowie Vertriebskonzepten
- Leistungspaket: Vermarktungs-ideen, Gestaltungsvorschläge, Konzeption und Werbemaßnahmen, vom klassischen Print bis zum digitalen Marketingmix

www.emverbund.de

Der EMV bietet seinen Händlern für die Vermarktung Bild- und Prospektmaterial auf höchstem Niveau. Der Verband weiß, dass er im digitalen Zeitalter sich nur dann im visuellen Wettbewerb durchsetzen kann, wenn jedes Detail stimmt.

Wünsche und Anforderungen optimal reagieren zu können. Mit 65 Mitgliedern und insgesamt 130 Verkaufsstellen ist die Gruppe der Polsterspezialisten, zu der auch einige handwerksorientierte Betriebe mit eigenen Polsterwerkstätten gehören, die größte dieser Art in Deutschland.

