

DESIGN
NETWORK

WAS MEINEN WIR MIT DESIGN MANAGEMENT

Design Management geht für uns weit über eine Analyse der Marktposition unserer Kunden hinaus. Als innovativer Ideenbringer, kombinieren wir kreative Fähigkeiten mit Business Management und befähigen so, gemeinsam Lösungen zu entwickeln. In unserem Serviceangebot verbinden wir zukunftsweisende Strategien mit designrelevanten Aktivitäten. Dadurch zeichnen wir ein klares Bild von Möbeln, Märkten, Medien und Wachstumsmöglichkeiten.

STRATEGIE

WODURCH WOLLEN SIE WACHSEN?



WERTEBEWUSSTES
WACHSTUM



KUNDEN-
WISSEN



SERVICE
INNOVATION



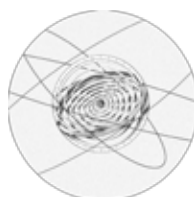
NACHHALTIGE
LÖSUNGEN

UMSETZUNG

WIE ERREICHEN SIE ES BESSER?



CUSTOMER
EXPERIENCE



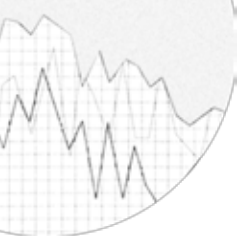
KURATIERTES
DESIGN



KOOPERATION &
NETZWERKENTWICKLUNG



STRATEGISCHE
INSZENIERUNG



DAS IST

WERTBEWUSSTES WACHSTUM

Wir begleiten Sie, damit Sie systematisch und langfristig in der Möbelbranche wachsen. Wir identifizieren neue Zielgruppen, Wachstumstreiber & Strategien, welche die Reichweite, Absätze und Profitabilität konsequent erhöhen.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN SYSTEMATISCH UND LANGFRISTIG IN DER MÖBELBRANCHE WACHSEN?

Es ist die strategische Entscheidung, wodurch und womit Sie vorrangig wachsen wollen. Die Antwort setzt sich aus den Bedürfnissen der Verbraucher, den Akteuren des Wettbewerbs und klar kommunizierten Emotionen zusammen.

- ___ Veränderung und Weiterentwicklung der Positionierung
- ___ Überlegte und zeitgemäße Lösungen zur Steigerung der Kundenanzahl
- ___ Ausweitung der Reichweite - Generalist
- ___ Vertiefung der Reichweite - Spezialist

Daher geht es bei Design Network um die klare Priorisierung von wertbewussten Wachstumstreibern. Unter Berücksichtigung von beständigen und zeitgemäßen Aspekten, entwickeln wir mit unseren Kunden individuelle und fokussierte Strategien.

IHR NUTZEN

SYSTEMATISCH, LANGFRISTIGES, WACHSTUM

Durch die Berücksichtigung von relevanten und wertbewussten Wachstumstreibern nehmen Sie aktiv an der Transformation des Marktes teil. Dabei können die Reichweite, Absätze und die Profitabilität konsequent erhöht werden. Somit schaffen Sie mehr Klarheit und Orientierung zur Verwendung von Ressourcen.





DAS IST

KUNDENWISSEN

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Kunden noch besser kennenzulernen und tragen so zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterkompetenz bei. Wir sammeln Datenpunkte aus der Kundenperspektive, um deren Bedürfnisse transparent darstellen zu können. Sie und Ihre Mitarbeiter sind damit in der Lage, relevante und personalisierte Produkte und Services anzubieten.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN SYSTEMATISCH BEDÜRFNISSE ERKENNEN UND ADRESSIEREN?

In den letzten Jahren haben sich die Kontaktpunkte zwischen Unternehmen und Verbrauchern vervielfacht. Daher ist es wichtig, Mitarbeiter optimal auf die Perspektive der Konsumenten vorzubereiten.

- ___ Erfahrungen freilegen und nutzen
- ___ KPI's planen, festlegen, umsetzen, messen
- ___ Gezielte Befragungen & Verhaltens- Problemanalyse
- ___ Zielsetzung, Beobachtungen, Schwerpunkte
- ___ Fähigkeiten erweitern und Sicherheit vermitteln

Mit einer transparenten Darstellung von realen Erfahrungswerten, sowie der Ermittlung von effektiven Datenpunkten, unterstützen wir Sie und Ihre Mitarbeiter einen professionellen Service anzubieten und mit persönlicher Kompetenz zu überzeugen.

IHR NUTZEN

ERFAHRUNG, KOMPETENZ, SICHERHEIT

Ihr Kundenwissen dient der physischen und digitalen Identität Ihrer Kontaktpunkte. Mit dem Fokus auf relevanten Daten, steigern wir so den professionellen und persönlichen Umgang mit Konsumenten und definieren dadurch Zielgruppen.



DAS IST

SERVICE INNOVATION

Wir unterstützen Sie dabei, mit bestehenden und neuen Service- Angeboten mehr Kundenzufriedenheit, Weiterempfehlung und Wertschöpfung zu erzielen. Wir identifizieren neue Angebote sowie Serviceleistungen und machen bestehende Services relevanter und sichtbarer.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN DAS SERVICE ANGEBOT RELEVANTER MACHEN & MONETARISIEREN?

Es ist die eine strategische Frage: „wodurch wollen Sie wachsen?“ Durch den ständigen Austausch am Markt, überdenken, hinterfragen und entwerfen wir für Sie Abläufe, Prozesse und Aktivitäten, die im direkten Zusammenhang mit Ihrem Vertrieb stehen.

- ___ Differenzierung und Merkfähigkeit durch Serviceleistungen
- ___ Persönliche Leistungen statt austauschbaren Produkten
- ___ Ansatzpunkte für Preisstrategie und gezielte Digitalisierungen
- ___ Monetarisierung, durch strategische Positionierung der Services

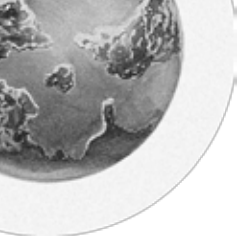
Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir daher an der kontinuierlichen Verbesserung von bestehenden Angeboten, sowie der klaren Differenzierung durch neue und spannende Ideen, da es immer wichtiger ist wichtiger Mehrwert durch Services zu stiften.

IHR NUTZEN

WERTSCHÖPFUNG, KUNDENZUFRIEDENHEIT, MONETARISIERUNG

Individuelle Angebote und Serviceleistungen helfen Ihnen, die Wertschöpfung zu steigern und Konsumenten wirklich zu begeistern. Ziel ist es daher, Abläufe angemessen festzulegen und wachstumsorientierte Treiber zu identifizieren, verbessern und rasch umzusetzen.





DAS SIND

NACHHALTIGE LÖSUNGEN

Wir entwickeln mit Ihnen Produkte und Services für die gestiegenen Ansprüche und Erwartungen Ihrer Kunden. Wir befassen uns mit allen Facetten der Nachhaltigkeit. Gemeinsam mit Ihnen legen wir unser Augenmerk auf wirkende Trends von ökologischer und sozialer Bedeutung, welche sich gut verkaufen und die Welt ein wenig besser machen.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN NACHHALTIGKEIT TRANSPARENT MACHEN?

Konsumenten treffen vermehrt gut informierte und nachhaltige Entscheidungen. Es ist daher essentiell, transparente und Zielgruppengerechte Produkt- und Serviceleistungen richtig anzubieten.

- ___ Produkt- und Sortimentsgestaltung mit Sozial-Ökologischem Bewusstsein
- ___ Proaktive Konsumenten Sensibilisierung und Weiterbildung
- ___ Entwicklung und Erweiterung von Serviceleistungen z.B. Tuning
- ___ Seinen Beitrag durch regionale Entwicklung leisten

Das Konsumentenbedürfnis ist entscheidend. Daher befähigen wir unsere Kunden Trends aufzunehmen, wenn diese von erreichbarer Dimension, sowie effektivem Nutzen für Sie und Ihre Kunden sind.

IHR NUTZEN

KOMMUNIKATION, TRENDENTWICKLUNG, MULTIPLE DIMENSIONEN

Auf prozessbezogener Ebene bauen wir mit Ihnen Vertrauen und Verständnis für Nachhaltigkeitseigenschaften und Konsumentennutzen auf. Der gute Ruf als zeitgemäßes Unternehmen erhöht die Relevanz und Differenzierung. Dadurch erweitert sich die Wachstumszielgruppe um sogenannte „smart-shopper“ (Menschen, die sowohl bewusster konsumieren, aber dabei nicht auf Komfort und Style verzichten möchten).





DAS IST

CUSTOMER EXPERIENCE

Wir unterstützen Sie dabei, die Kundenbegeisterung entlang dem Customer Journey systematisch zu erfassen und weiterzuentwickeln. Wir definieren und messen Punkte Ihrer Kundenbeziehung und machen Leistungen vom Erstkontakt bis hin zum zufriedenen Konsumenten sichtbar. Wir begleiten Sie dabei, das Kundenerlebnis Schritt für Schritt zu optimieren und Mitarbeiter zu befähigen. Dabei kommt auch der Überraschungseffekt für Ihre Konsumenten nicht zu kurz.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN DIE KUNDENBEGEISTERUNG SYSTEMATISCH WEITERENTWICKELN?

Es geht nicht mehr nur um den effektiven Kauf von Produkten, sondern um eine gleichbleibende Begeisterung, die ein Konsument mit einem Unternehmen, Dienstleister erlebt. Wenn man stationär dasselbe wie überall und auch online anbietet, gibt es zu wenig gute Gründe in den Laden zu kommen.

- ___ Kundenzufriedenheit und Begeisterung durch strategische Integration steigern
- ___ Die erste Wahl zu sein, um den Weg in das Geschäft lohnender zu machen
- ___ Die Rolle des physischen Kontaktpunktes strategisch weiterentwickeln
- ___ In Erinnerung zu bleiben, um Weiterempfehlungen zu generieren

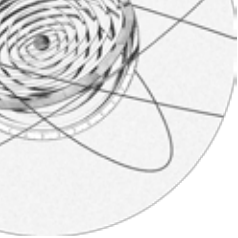
Produkte sind vergleichbar, ein Überraschungseffekt jedoch nicht. Daher erarbeiten wir mit unseren Kunden klare Strategien, welche die Persönlichkeit und die Werte des Unternehmens / Dienstleisters widerspiegeln.

IHR NUTZEN

VERTRAUEN, WEITERENTWICKLUNG, ZUFRIEDENHEIT

Eine positive Erfahrung eines Konsumenten mit einem Unternehmen bringt nicht nur Weiterempfehlungen mit sich. Die Customer Experience als messbarer Punkt der Kundenbeziehung dient dabei auch als systematischer Gradmesser für den Erfolg Ihres Unternehmens.





DAS IST

KURATIERTES DESIGN

Wir erleichtern das Einkaufserlebnis von Konsumenten und begleiten Sie dabei, neue Kundengruppen anzusprechen. Dabei kuratieren wir mit Ihnen Produkte und Services mittels Angebotspaketen und smarten Preisstrategien. Infolge kann eine bessere Abschöpfung von bestehenden Kunden sowie eine konsequentere Ansprache von Wachstumszielgruppen entstehen.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN DAS EINKAUFSERLEBNIS VON KONSUMENTEN ERLEICHTERN?

Die soziale und kulturelle Entwicklung zur Bequemlichkeit bringt eine Veränderung des Konsumverhaltens mit sich. Für viele muss der Einkauf flexibel, einfach und doch spannend gestaltet werden.

- Vereinfachung und Beschleunigung der Kaufentscheidung
- Leichte Orientierung für Konsumenten – stationär sowie online
- Zielgruppenrelevante Produkt, Service- und Preisangebote
- Kompetente Serviceberatung sowie neue Leistungspakete

Daher entwickeln wir mit unseren Kunden verständliche Angebotspakete und Preisstrategien, die es ermöglichen, schnell und einfach die Frage nach dem: „Was bekomme ich für mein Geld?“ zu beantworten.

IHR NUTZEN

INFORMIEREN, INSPIRIEREN, ERLEICHTERN

Kompetente Empfehlungen und Inspirationen sind bei Konsumenten willkommen. Der dadurch erleichterte Einkauf trägt dazu bei, eine bessere Abschöpfung bestehender Konsumenten sowie eine konstante Entwicklung der Wachstumszielgruppe/n erzielen zu können.



DAS IST

KOOPERATION & NETZWEKENTWICKLUNG

Wir unterstützen Sie durch Partner; schneller, professioneller und ressourcenschonender Innovationen herbeizuführen. Wir bringen Sie mit relevanten Experten von Handel, Herstellern und Designern (DESIGN MATCH) zusammen und erschließen so mehr Wissen und Ressourcen. Damit können Sie einfacher und rascher Ideen entwickeln und diese auch umsetzen.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN PROFESSIONELLER UND RESSOURCENSCHONENDER INNOVATIONEN HERBEIFÜHREN?

Innovationen sind riskant. Daher ist das Ziel, gemeinsam im Netzwerk mehr Innovationen, in kleineren iterativen Schritten, rascher zu lancieren. Dies gelingt durch die effiziente Entwicklung, sowie die Nutzung eines relevanten Netzwerks:

- ___ Erweiterung von Ressourcen und Kompetenzen
- ___ Verbesserung und Optimierung von Leistungen
- ___ Steigerung der Professionalität und Ganzheitlichkeit
- ___ Nutzung von Sektor-übergreifender Information

Dieses Wissen ist das Herzstück und die Grundlage für Tätigkeiten innerhalb eines Netzwerks. Daher geht es bei Design Network insbesondere um das Schaffen von kurz und langfristigen Beziehungen die beiden Seiten mehr Ressourcen, Fähigkeiten und Differenzierungspotenzial bieten.

IHR NUTZEN

VERÄNDERUNG, KOMPETENZ, UMSETZUNG

Mit Innovationskraft, sowie den richtigen Partnern, kommen Sie schneller an Ihr Ziel. Netzwerke helfen dabei, Ressourcen zu bündeln und eine Grundlage für Veränderungen zu schaffen. Der dadurch entstehende Wettbewerbsvorteil, sowie die eigene Weiterentwicklung kommt allen beteiligten Netzwerkpartnern zugute.





DAS IST

STRATEGISCHE INSZENIERUNG

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Begeisterung für das Thema Design, mit dem Ziel für mehr Frequenz und Weiterempfehlung, an Ihre Konsumenten weiterzugeben. Wir schaffen das richtige Zusammenspiel von digitalen und physischen Kontaktpunkten. Gezielt setzen wir auf das Erleben mit allen Sinnen vor Ort und reflektieren die veränderte Rolle des analogen POS.

WIE KANN MAN?

WIE KANN MAN DEN POINT OF SALE ERFOLGREICH AKTIVIEREN?

Durch die sich ständig verändernde Rolle von stationären Kontaktpunkten ist es wichtig, Kompetenzen erlebbar zu machen, um sich so gezielt vom Wettbewerb zu unterscheiden. Dadurch entsteht ein effizienter und zeitgerechter Beziehungsaufbau.

- Sortiments- und Lösungs-Schwerpunktprogramme (Produkte, Services)
- Neue und strategische Priorisierung / Inszenierung von Wachstumstreibern
- Innovative Formen der Leistungsvermittlung durch mobile Inszenierung
- Beeinflussung und Stimulation durch aktive Kommunikation
- Experimentierfreudigkeit und schnellere Test- Zyklen

Um nicht das anzubieten, was es online auch gibt, entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen das richtige Umfeld für die schwerpunktbezogene Darstellung von Leistungen und Produkten. Wir befähigen die richtige Inszenierung und Kommunikation des stationären Angebots.

IHR NUTZEN

REFLEKTION, INTENTION, KOMMUNIKATION

In einer Wettbewerbsphase bringen wir mit Ihnen das „Wow“ Erlebnis zurück. Ziel ist es, dadurch die physische und digitale Frequenz Ihrer Konsumenten zu steigern und somit die Begeisterung für Design weiterzugeben.



K

DESIGN
NETWORK

