



Beispiel 4: Ohrstecker

Investition in die Zukunft

Mit modernen Systemen lässt sich beim Ohrlochstechen eine angenehme Stimmung schaffen, die oftmals der Einstieg in eine lange Kundenbindung ist. Denn die ersten Ohrlöcher sind Voraussetzung für den Kauf von hochwertigem Ohrschmuck im Erwachsenenalter.

Wer als Kind mit
Ohrsteckern vom
Juwelier startet,



sucht als Erwachsener
auch hochwertigen
Ohrschmuck beim
Fachhandel.

Die ersten Ohrlöcher sind Voraussetzung,
dass erwachsene Kundinnen beim Fachhändler
hochwertige Ohrringe kaufen.

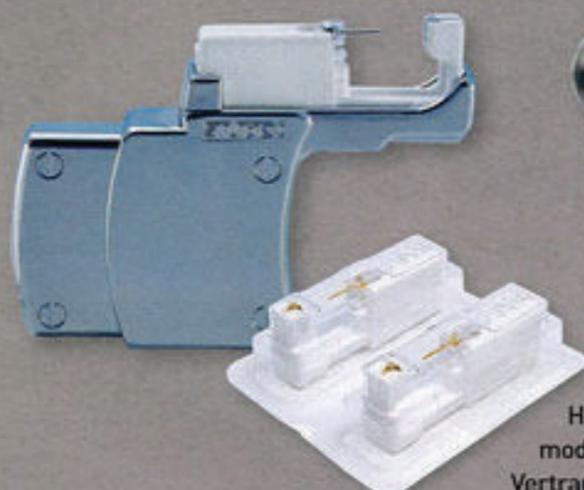


Das Stechen von Ohröchern bedeutet für viele Menschen den ersten Kontakt mit dem Juwelier. Es ist damit ein ideales Instrument zu einer langfristigen Kundenbindung, wenn man diesen Kontakt angenehm gestalten kann. Denn die ersten Ohrlöcher sind die absolute Grundvoraussetzung, dass der Juwelier einer erwachsenen Kundin hochwertigen Ohrschmuck anbieten kann. Eine Investition für die Zukunft. Für die offensive Präsentation dieses Services bietet beispielsweise Studex seit einiger Zeit eine „Ear Piercing Station“ an. „Wir haben uns viele Gedanken gemacht, wie wir den Service für unsere Kunden rund um das Ohrlochstechen sinnvoll unterstützen können, und genau das spüren sie“, erklärt Jürgen Weiss, Geschäftsführer Studex Europe, sein Engagement. Ziel ist es also, dass der Juwelier seine Dienstleistung stilvoll präsentieren kann. Das Thekensystem bietet dabei nicht nur genügend Stauraum, um alle notwendigen Utensilien an einem Platz zu verwahren. Dank eines herunterklappbaren Sitzes entsteht eine angenehme und doch professionelle Atmosphäre für das Ohrlochstechen, die den Start in eine lange Bindung zwischen Kunde und Juwelier bedeuten kann. Beim Design kam es Studex auf eine auffallende Form an. Sie lenkt die Aufmerksamkeit der Kundschaft auf sich und sensibilisiert diese für das Ohrlochstechen. In verkleinerter Form gilt dies auch für die Display-Aufsteller, die Studex in verschiedener Form anbietet. Die Investition in die „Ear Piercing Station“ wird übrigens bereits mit dem Verkauf der im Preis inklusiven 24 Steckerpärchen wieder reingeholt. ■

Fazit



Mit der „Ear Piercing Station“ lässt sich der Service des Ohrlochstechens attraktiv dem Verbraucher präsentieren.



Hygienisch verpackt und mit einem modernen Instrument lässt sich das Vertrauen der Kunden gewinnen.



Studex bietet eine große Bandbreite an Erstohrringen, die sich auch attraktiv auf der Theke präsentieren lassen.