

Diamanttechnik: Komplettangebot aus einer Hand

► **NOZAR** Breit und tief ist das Sortiment des westfälischen Diamantspezialisten Nozar, das eine Fülle an Diamant-Trennscheiben für Winkelschleifer, Tischsägen, Trennschleifer und Fugenschneider ebenso umfasst wie Dosen-, Fliesen- sowie Kernbohrer, Diamant- und Korund-Fräs- und -Schleifwerkzeuge sowie Maschinen und Zubehör. Ergänzt wird das Produktangebot von durchdachten Vermarktungsangeboten, die exakt auf die Anforderungen des Baustoffhandels zugeschnitten sind.

Mit einem Komplettkonzept aus analogen und digitalen Ansätzen bei Vermarktung, innovativen Produkten in hoher Qualität und weitreichenden After-Sales-Maßnahmen will Nozar Diamanttechnik anspruchsvolle Ziele erreichen: den Handel und dessen Mitarbeiter für die großen Potenziale dieses Zubehörsegments sensibilisieren und beim Kunden den Bedarf wecken. »Das wollen andere Anbieter natürlich auch, aber wir gehen die Sache ganz anders an«, ist sich Torsten Wehnert, Leiter Marketing und Vertrieb, sicher.

Beispiel PoS: Mithilfe des Wandgenerators werden die Produkte übersichtlich, informativ und kundenindividuell präsentiert. Ein Farbleitsystem sowie zusätzliche Piktogramme auf den Produkten zeigen auf einen Blick die Anwendungsgebiete und unterstützen so das Verkaufsgespräch wirkungsvoll. »Mit Schulungen beim Händler vor Ort oder in der Diamond-Academy bei uns in Ascheberg sorgen wir dafür, dass der Verkäufer unser Produkt auch wirklich versteht und den Kunden perfekt berät«, so Wehnert.



Dank Wandgenerator und kundenspezifischem Farbleitsystem wird das Nozar Sortiment übersichtlich, informativ und kundenindividuell präsentiert. Private Labeling unterstützt die Differenzierung.

Damit sich die Handelspartner von Mitbewerbern differenzieren können, bietet der Diamantspezialist für das komplette Sortiment auch Private Labeling bis hin zu kundenindividuellen Verpackungen, Regalblenden und Thekendisplays. Ganz neu ergänzt eine WhatsApp-gestützte Hotline für den Händler-Außen dienst das Service-Angebot.

Neben diesen klassischen analogen Vermarktungsmaßnahmen entwickelt Nozar digitale Erlebniswelten für seine Partner, um Kunden aus dem Internet zum direkten Kauf in stationären Geschäften zu bewegen. Dazu werden z. B. Videos über den Einsatz bestimmter Produkte im eigenen Design des Händlers produziert – alles Unikate. Die lassen sich dann vielseitig in Online-Shops, Internet-/Intranet-, Social-Media- und PoS-Auftritte sowie Newsletter einbinden. »So wie sich aktuellen Erhebungen zufolge jeder zweite Konsument mehr personali-

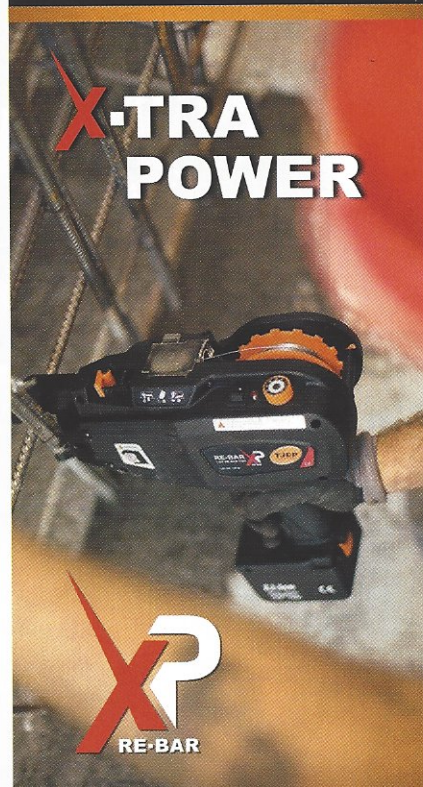
sierte Angebote wünscht, um häufiger den stationären Handel zu besuchen, so bieten wir auch unseren Handelspartnern individualisierte Maßnahmen«, erläutert Wehnert. »Die Interaktion mit Anwendern erhöht nachweislich die Kundenbindung, generiert neue Kunden und führt so zu Umsatzsteigerungen.« Dass die digitalen Vermarktungsstrategien von Nozar und seinen Handelspartnern bei Anwendern auf fruchtbaren Boden fallen, zeigt das Beispiel eines individualisierten Anwendungsvideos über Diamant-Trennschreiben. Nur einen Tag nach dem Posting auf dem Facebook-Account eines deutschlandweit führenden mittelständischen Händlers für Dach und Fassade war das Video mehr als 400 Mal angeklickt worden. Das entsprach drei Vierteln aller Follower. Das Video hat der Händler zusätzlich mit einer interaktiven Gewinnaktion kombiniert, um die Reichweite weiter zu erhöhen. ■

Nozar entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Diamant-Trennscheiben, -Fräswerkzeuge, -Schleiftechnik und -Bohrer sowie Korundwerkzeuge und Maschinen u.a. für die Bauindustrie, Heizungs-, Sanitär- und Elektroinstallateure, Dachdecker sowie Garten- und Landschaftsbauer.



Darum TJEP ...

- Bindemaschinen für Profis
- High Performance für Betonstahllarmierung
- Zertifiziert
- Hohe Qualität
- Seit 1964
- Top Preis- / Leistungsverhältnis
- Professionelle Beratung



WWW.TJEP.DE

KYOCERA

**KYOCERA UNIMERCO
Fastening GmbH**

Fritz-Müller-Straße 27

D-73730 Esslingen

Tel. +49 (0)711 34238 732

Fax +49 (0)711 34238 725

tjep@unimerco.com

