

you can
Canon

**Art on demand –
powered by Canon**
Anwenderbericht

Poster auf Knopfdruck mit Art on demand – powered by Canon

Neue Einnahmequelle für den Möbelhandel



Gerade über ein innovatives Marketing besteht für eher dem Möbel-Mittelstand zuzurechnende Möbelhäuser mittlerer Größe eine gute Möglichkeit der eigenen Positionierung: Wie man über Dienstleistung und innovative Produkte in der weiteren Peripherie der Ballungszentren bzw. im ländlicheren Umfeld „ordentlich Druck machen“ kann, zeigt Möbel Urban aus Bad Camberg. Seit einiger Zeit bietet der Möbelhändler seinen Kunden neben aktuellen Motiven aus dem Art on demand-Drucksystem insbesondere auch die Möglichkeit, kundeneigene Fotos aus Digitalkameras direkt im Haus auf Leinwand auszudrucken. Dabei geht der Trend auch im Möbelhandel in den letzten Jahren immer mehr zu Leinwandbildern. Ohne eine größere Bilderabteilung und dennoch ohne Lagerhaltung haben die Kunden sofortigen Zugriff auf über 1.000 in der Größe frei wählbare Motive. Die leicht zu bedienende Lösung heißt Art on demand – powered by Canon. Dieses System wird darüber hinaus als innovatives Marketinginstrument eingesetzt, das dem Haus zusätzliche Frequenz schafft.

Die Bilderabteilungen des mittelständischen Möbelhandels sind oft nur sehr klein und entsprechend wenig aktuell. Wegen der Konzentration auf das Kerngeschäft wird hier lieber auf potenzielles Zusatz-

geschäft verzichtet, als in umfangreicher Form Fläche und Kapital für Bilder zur Verfügung zu stellen. Diese gehören jedoch bei der persönlichen Gestaltung der eigenen Räumlichkeiten einfach mit dazu. In Kenntnis dieses Kalküls entschied sich das ehemalige Mondial- und heutige Alliance-Mitglied Möbel Urban zum Einsatz des Drucksystems Art on demand – powered by Canon.

Auf der Suche nach innovativen Produkten, die idealerweise auch als Marketing- und Werbeinstrument für das eigene Haus eingesetzt werden können, entdeckten die Geschäftsführer Andreas und Josef Urban auf einer Messe Art on demand. Die Möglichkeiten, die der Ausdruck von Kundenfotos auf Leinwand direkt am POS für das eigene Haus bot, wurden sofort erkannt. Insbesondere auch die Chancen im Bereich subtiler Werbung: Jahresübergreifende Fotoaktionen sind für ein Haus mit eher kleinerem Marketingbudget ein guter Ansatz sich eine interessante Kundengruppe direkt ins Haus zu holen. Gerade in den für den Möbelhandel eher schwereren „Schönwetterzeiten“ bieten sich beispielsweise Kinderfotoaktionen zu Muttertag und Hochzeitsfotoaktionen oder Aktionen zur Einschulung an. Dass Schulstarter Schreibtische und Stühle benötigen oder Hochzeitspaare sich oftmals einer verändernden Wohnsituation gegenüber sehen, schafft direkten Zugang zu einer Kundengruppe mit hohem Potential.



möbel urban
Frankfurter Straße 80 65520 Bad Camberg

art on demand
powered by **Canon**

NEU
Individuelle Bilder gedruckt auf Leinwand zum super Preis!

Sie können Ihre eigenen Bilder, z.B. mit einem USB-Stick, mitbringen oder aus dem großen Bildarchiv von "art on demand" wählen.

Ihr eigenes Bildformat
(Druckbreite max. 100 cm)

Ideal zur Geburt, Hochzeit, Jubiläum oder aus Liebe

Ihr eigenes Bild im Format ab ca. 20x20 cm, inkl. Leinwand und Keilrahmen für nur

Frankfurter Straße 80 · 65520 Bad Camberg · www.moebel-urban.de
Tel. 06434/914-00, Fax 06434/4348

Ebenso subtil und kostenneutral können Fotowettbewerbe in Kooperation mit einem lokalen Medienpartner unter wechselnden Titeln wie beispielsweise „Mein schönstes Sommerfoto“ neue Kundengruppen ansprechen. Die Verbreitung von Digitalkameras nimmt immer weiter zu. Daraus resultierend auch die Zahl der erstellten Fotos. Von denen sind dann – auch bei Hobbyfotografen – einige Aufnahmen so gut, dass diese stark vergrößert und auf Leinwand die eigenen Wände schmücken können und sollen. Fotos bei Möbel Urban direkt am POS auf Leinwand auszudrucken, konnte bereits gut bei der Kundschaft bekannt gemacht werden. Der Wettbewerb über das Internet hilft dabei eher, als dass er schadet. Das Produkt „Leinwandbild“ ist für die Kunden noch sehr neu und wird es in den nächsten drei bis vier Jahren auch bleiben. Es will daher vor Ort erst einmal in Augenschein genommen werden. Am POS findet der Kunde bei Möbel Urban dann auch noch die preisvergleichende Werbung mit dem Angebot eines großen Kaffeerösters. Diese Darstellung schafft Vertrauen bei der Kundschaft und zeigt – aufgrund des bei Urban günstigeren Preises – auch die Wettbewerbsfähigkeit des Möbelhändlers in der ländlichen Region. Auf Basis eines dennoch weit über der üblichen Kalkulation liegenden Aufschlags, kann das Produkt Leinwandbild immer noch deutlich günstiger angeboten werden als beim Kaffeeröster. Solche subtil gesetzten Botschaften nimmt der Kunde wahr und überträgt sie auch auf andere Produktgruppen.

Die Lösung Art on demand – powered by Canon besteht aus einem intuitiv zu bedienenden Terminal mit einer integrierten Bilddatenbank. Deren über 1.000 Motive können sofort in einer Größe nach Kundenwunsch gedruckt werden. Entsprechend sind auch die Kojen des Hauses Urban immer mit aktuellen Bildmotiven versehen, was den Gesamteindruck positiv beeinflusst. In diesem Zusammenhang ver-

weist Andreas Urban auch auf eine weitere Chance, die Art on demand dem Handel bietet: „Wir geben einem Kunden, der bei uns Möbel kauft, lieber noch ein Bild dazu, statt Rabatt zu gewähren: Den Rabatt hat der Kunde nach kürzester Zeit vergessen – das Bild passt zum erworbenen Möbel, hängt viele Jahre und bleibt (mit uns) in der Erinnerung.“ Dass über ein solches Vorgehen auch die Marge des Handels erhalten bleibt, ist ein positiver Nebeneffekt.

Die leichte Bedienbarkeit von Art on demand kommt den Ansprüchen der Anwender im Möbelhandel entgegen. In Kenntnis der Situation wechselnder Bediener, ist das System so aufgebaut, dass es auch von Computerlaien sehr leicht zu benutzen ist: „Fotokarte einlegen und die Hinweise auf dem Bildschirm beachten“, rät Karsten Ludwig, Geschäftsführer der Firma State of the Art Consulting GmbH & Co. KG, die die Lösung Art on demand entwickelt hat. Falls es dennoch einmal Fragen gibt, hilft die Hotline, die sich direkt auf das Terminal beim Händler einloggt und so sofort aus der Ferne helfen kann. Dass Art on demand von vielen Anwendern auch zur Herstellung der hauseigenen Werbung genutzt wird, ist eine Tatsache, die auf die hohe Produktivität des eingesetzten Großformatdruckers Canon imagePROGRAF iPF8000 verweist.

Stehen Canon Großformatdrucker aufgrund der hohen Effizienz bereits in einer Vielzahl von Möbelhäusern zur Erstellung von Preisschildern, Deckenhängern und Fahnen hinter den Kulissen, so erschließen sich dank Art on demand – powered by Canon zusätzlich neue Möglichkeiten direkt vor dem Kunden. Da es sich bei einer monatlichen Leasingrate von etwa € 490,- bereits ab der Erstellung von monatlich 7 Bildern amortisiert, werden Canon-Großformatdrucker zukünftig verstärkt auch in Kombination mit der Terminallösung Art on demand beim Kunden Druck machen.

you can
Canon

Canon Inc.
www.canon.com

Canon Europa N.V.
www.canon-europe.com

© Canon Deutschland GmbH 2008
Stand: März 2008

Canon Deutschland GmbH
Europark Fichtenhain A10
47807 Krefeld
Tel. +49(0) 21 51/3 45-0
Fax +49(0) 21 51/3 45-102
www.canon.de

