



Neue Premium POS-Möbel von JURA als Premium POS Plus (links) sowie Variationsmöglichkeiten beim Premium POS Standard (rechts)



Maßgeschneiderte Premium-Partner-Offensive

Die Marke JURA erweitert die Klassifizierung seiner autorisierten Fachhandelspartner

Im Jahr 2002 war JURA der erste Anbieter im deutschen Markt, der in der Hausgeräte-Branche ein selektives Vertriebskonzept einführte. Der Leitgedanke damals war es, mit Fachhändlern zusammen zu arbeiten, die eine fundierte Beratung durch entsprechendes Fachpersonal garantieren und die hochwertigen JURA Produkte in ihren Ladengeschäften repräsentativ ausstellen. Damit legte die Marke den Grundstein für eine bis heute beispielhafte Qualitätsvermarktung

Im April erweitert JURA sein bestehendes Vertriebskonzept, um den Fachhandel nachhaltig zu stärken. Dazu wird das Unternehmen die Vermarktung am POS mit der neu konzipierten Premium-Partner-Offensive weiter aufwerten und optimieren. Diese Konzeption beinhaltet unter anderem eine Reihe neuer Ausstattungsdetails für den Point of Sale, einen neuen Händlerfinder, eine Palette von Verkaufsförderungsmaßnahmen, ein verstärktes Teilnahmeangebot für die Erlebnis-Seminare »Fit for Coffee...« sowie Online-Beratung durch JURA LIVE im Internet.

JURA wird zusammen mit seinen autorisierten Handelspartnern das jeweils passende Premiumkonzept definieren, um gemeinsam die Wachstumspotentiale voll auszuschöpfen. »Wir unterscheiden zwischen Premium-Partner, Premium-Partner Plus sowie der höchsten Stufe als Premium-Partner Excellence, deren Klassifizierung sich in Art und Umfang steigert«, betont **Horst Nikolaus**, Geschäftsführer der JURA Elektrogeräte Vertriebs-GmbH.

Der Schweizer Kaffeespezialist möchte damit sicherstellen, dass die Premium-Marke am Point of Sale vom Konsumenten

»Die aktuelle Premium-Partner-Offensive stellt einen Meilenstein in der Optimierung des Konzepts dar. Zu erkennen ist sie auf den ersten Blick vor allem an neuen, plakativen Logos, die den einzelnen Händler direkt als Premium-Partner identifizieren.«

Horst Nikolaus,
Geschäftsführer JURA
Elektrogeräte Vertriebs-GmbH



Bild: www.thomasrice.com



adäquat wahrgenommen wird. Nicht nur optisch in Form einer hochwertigen Produktpräsentation mit entsprechend angeschlossenen und vorführbereiten Kaffeespezialitäten-Vollautomaten, sondern auch hinsichtlich fundierter Beratung, angemessener Warenverfügbarkeit sowie kompetenten After-Sales-Service.

Ein wesentliches Element der Vermarktungsoffensive ist die Ausstattung des POS mit hochwertigem und attraktivem JURA Premium-Mobiliar. Hierbei setzt das Unternehmen auf drei Komponenten: die bereits bekannten Wandlösungen und Präsentationstische sowie jetzt auf die neuen POS-Lösungen, die eine vollständige Verkaufspräsentation mitbringen.

Dazu gehört die Version »Premium POS Standard« sowie die besonders aufwändige Variante »Premium POS Plus«.

Die neuen POS-Möbel des Unternehmens eint das hohe Qualitätsniveau, das attraktive Design sowie das ganzheitliche Konzept im Hinblick auf Professionalität und Markenführung im Verkaufsbereich. Diese Premium-Möbel sind von Haus aus mit dem innovativen Tool JURA LIVE ausgestattet, welches eine persönliche Online-Beratung zur Verfügung stellt und somit die Beratung vom Fachspezialisten per Video-Telefonie verfügbar macht.

Mit dieser Offensive schafft JURA für

den Fachhandel ganz neue Möglichkeiten. Neben dem plakativen Logo, das den Händler als Premium-Partner auszeichnet, einer Auswahl an Pflegezubehör/Beistellgeräte sowie den hochwertigen Präsentationsmöbeln fördert die Edelmarke den Absatz seiner Produkte mit klassischen Elementen in Form von VIP-Abenden, Indoor-Aktivitäten, Online-Maßnahmen oder Flyer- und Jubiläumsaktionen.

Der Bereich Training/Seminar gehört ebenfalls zum Premiumpaket von JURA. Des Weiteren wird mit dem Händlerfinder eine Brücke zwischen dem Konsumenten und dem Premium-Partner geschlagen. Lesen Sie dazu auch die nächste Seite.

PREMIUM PARTNER

DARSTELLUNG AM POS

Sortenreiner Block auf Händler-eigenem Mobiliar. **Sechs** JURA-Vollautomaten, von denen ein Gerät vorführbereit ist.

PREMIUM PARTNER PLUS

DARSTELLUNG AM POS

auf Shopwand oder Tisch (Händler-eigenes Mobiliar) oder Premium POS. **Acht** JURA-Vollautomaten, von denen zwei Geräte vorführbereit sind – eines davon mit Milchzubereitung

PREMIUM PARTNER EXCELLENCE

DARSTELLUNG AM POS

auf JURA Shop-in-Shop und Premium POS. **Zehn** JURA-Vollautomaten, von denen drei Geräte vorführbereit sind und eines davon mit Milchzubereitung und angeschlossenen Cool Control sowie Tassenwärmer

JURA PREMIUM-PARTNER-OFFENSIVE

FITFORCOFFEE



... DIE ERLEBNIS-SEMINARE

Erlebnis-Seminare

JURA »Fit for Coffee...« ist ein Garant für geschultes Personal

Durch die Teilnahme an den Erlebnis-Seminaren *Fit for Coffee* sowie der weiterführenden Variante *Fit for Coffee plus* wird das Wissen der Verkäufer über die Kaffeewelt gestärkt und der souveräne Umgang mit den JURA Vollautomaten vermittelt

Seit nahezu 20 Jahren sind die bundesweiten Kaffee-Erlebnis-Seminare der Marke JURA im Handel beliebt und geschätzt. Das Ziel von *Fit for Coffee* ist es, die Teilnehmer aus dem autorisierten Fachhandel optimal auf den Verkauf der JURA Produkte vorzubereiten.

Um lange Anfahrtswege zu vermeiden, kommt das JURA-Trainingsteam in die jeweiligen Regionen und vermittelt nicht nur fundiertes Wissen rund um die Kultbohne, sondern gibt auch detaillierte Einblicke in die Schlüssel-Technologien, die in den Kaffeefullautomaten von JURA verbaut sind.

In der ersten Saison von März bis Juni 2019 offeriert JURA dem Handel 26 Seminare. Für Fortgeschrittene, die bereits an einer *Fit for Coffee*-Veranstaltung teilgenommen haben, gibt es seit geraumer Zeit die Variante *Fit for Coffee plus*, bei der das Wissen zusätzlich mit verkäuferischen Elementen ergänzt wird.

Hier werden unter anderem tägliche Situationen im Umgang mit dem Kunden erörtert, von denen alle Teilnehmer profitieren. Dafür stehen im ersten Halbjahr 14 Seminare auf der Agenda. Genaue Termine werden über das Partnernetz von JURA kommuniziert. Und auch die Online-Anmeldung erfolgt über diese Plattform.

Durch die Online-Academy steigert JURA ebenfalls die Beratungskompetenz.

JURA führt die Kunden gezielt zum lokalen Fachhandelspartner

Das Internet verändert die Kaufgewohnheiten der Endverbraucher seit geraumer Zeit. Ein Klick und schon wird die gewünschte Ware nach Hause geliefert. Es gibt aber immer noch – und jetzt auch wieder verstärkt – eine Klientel, die Wert auf anspruchsvolle Beratung legt, gerade wenn es sich um den Erwerb hochpreisi-

ger Produkte handelt. Sie möchten die Geräte vor der Kaufentscheidung sehen und live im Ladengeschäft vorgeführt bekommen. Dafür hat JURA im Rahmen seiner Premium-Partner-Offensive einen neuen »Händlerfinder« konzipiert.

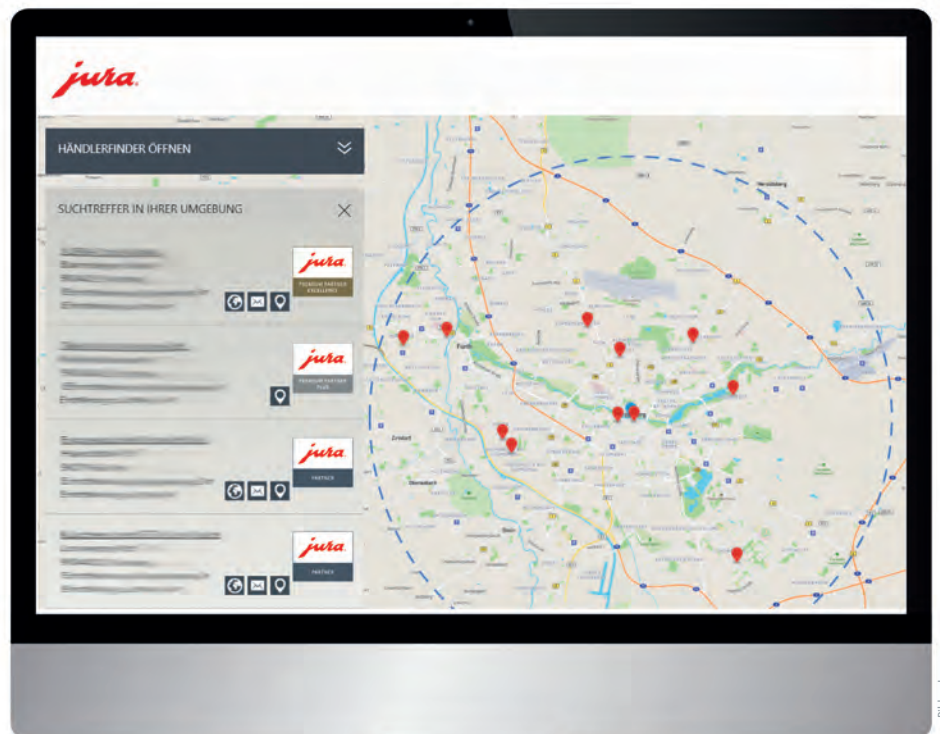
Ab April werden alle von JURA autorisierten Handelspartner zusätzlich mit ihrer jeweiligen Klassifizierung im Händlerfinder auf der JURA Website angezeigt. Bislang hat der Kunde nach Eingabe seiner Anschrift oder auch nur der Postleitzahl

die nächst gelegenen Händlerstationen aufgelistet bekommen. Jetzt kann er im Internet gezielt nach seinem Wunschgerät suchen und bekommt die Fachhändler in der Nähe angezeigt, bei denen das gewünschte Modell vorführbereit steht. Diese Information macht es dem Konsumenten leicht, dem ausgewählten Gerät gezielt näher zu kommen, denn er kann vor Ort »seinen« Kaffee-Vollautomaten sehen, spüren und vor allem auch das Ergebnis in der Tasse schmecken. Selbstredend navigiert ihn ein integrierter Routenplaner zum jeweiligen JURA Premium-Partner.

Händlerfinder als modernes Tool der Kundengewinnung

Alle autorisierten Handelspartner werden im Händlerfinder mit dem entsprechenden Signet als Premium-Partner, Premium-Partner Plus oder Premium-Partner Excellence plakativ hervorgehoben und es werden die vorführbereiten Geräte angezeigt. Das ist dann von Bedeutung, wenn sich der Kunde noch nicht ganz sicher ist, welches Modell das richtige für ihn ist und deshalb mehrere Kaffee-Vollautomaten in Frage kommen könnten. Hier ist auch zu erwarten, dass die Händler neue Endverbraucher gewinnen, die im Zuge ihrer Internet-Recherchen auf sie als Premium-Partner aufmerksam wurden.

Nach der Kaufentscheidung genießt der Kunde bei Partnern, die diese JURA Premium-Dienstleistung anbieten, den Service einer Erst-Inbetriebnahme des Gerätes, bei dem Schritt für Schritt die Bedienung der Maschine erklärt wird.



Händlerfinder
Die Fachhandels-Partner werden mit der JURA-Klassifizierung angezeigt

Bilder: Jura