

Wir haben es geschafft: Die Marke edelundstein geht den nächsten Schritt in Richtung Wachstum. Gemeinsam mit unseren Partnern beziehen wir eine noch stärkere Position im Markt.

Vor drei Jahren sind wir mit einem klaren Standpunkt in Sachen Qualität, Design und Nachhaltigkeit gestartet. Heute wissen wir Produkt, Technik und Service konnten Verbraucher und Partner überzeugen. Diesen Erfolg wollen wir auch in Zukunft mit unseren Kunden teilen. Wir haben uns neu aufgestellt, um zusätzliche Erfolgspotenziale für Handel, Verarbeiter und Planer zu schaffen.

Bei der Neupositionierung der Marke lag der Fokus auf der Neuausrichtung des Markenauftritts um Produkt und Marke für den Endverbraucher noch emotionaler erlebbar zu machen, auf einem kundenorientierten Servicepaket, das allen Partnern umsatzwirksam zugutekommt und auf einer starken Position in internationalen Märkten. Und das haben wir verändert:

1 DAS MARKENBILD VON EDEL UND STEIN.

Das neue Corporate Design ist elegant und modern. Das Update des Logos trägt alle Neuheiten und Zusatzleistungen als kleines hochgestelltes + von nun an immer bei sich. Produktportfolio, neuer Internetauftritt sowie ein umfassendes Marketingpaket füllen dieses kleine Zeichen mit konkreten Inhalten. Die Kernkompetenz der Marke „wertvolle Oberflächenbeschichtungen mit einzigartigem Designformat herzustellen“ wird für den Verbraucher und Partner zu einer sinnlichen und konkreten Erfahrung. Bezogen auf die Produktpalette verbirgt sich hinter dem „plus“ der logische Aufbau eine 1+1+1-Systeme (Basismaterial + Pigmente + Zuschläge + Effekte). Die emotionale Darstellung der rationalen Produktstärke setzt wirksame Kaufimpulse und kann von allen edel und stein Partnern als Erfolgsfaktor und Umsatztreiber genutzt werden.

1+1 DEN INTERNETAUFTRITT.

Bei der Gestaltung der Website haben wir uns von der Idee eines „digitalen Flagshipstores“ leiten lassen, in dem Besucher die Marke edel und stein in allen Facetten erleben können. So finden sie neben den Kerninformationen und detaillierten Produktbeschreibungen auch Rauminspirationen, die die Wirkung der Oberflächengestaltung im Raum visuell erfahrbar machen. Die Navigation ist einfach und klar strukturiert, so dass jeder Besucher sofort den für ihn relevanten Bereich ansteuern kann. Das breite Produktsortiment wird klar dargestellt und der Verbraucher wird schnell und einfach durch das Baukastensystem bis zu seinem Wunschprodukt geführt. Das gilt dank des „responsive (anpassungsfähigen) Webdesigns“ für alle unterschiedlichen Ausgabegeräte wie Smartphones, Großbildschirme, Tablet-PCs oder Laptops. Für Handelspartner, Verarbeiter und Planer steht ein eigener Servicebereich zur Verfügung, der einen Zugriff auf das komplette Marketingpaket ermöglicht. So können Werbematerialien und Produktmuster direkt online bestellt werden. Dem Endkunden stehen nicht nur Produktinformationen und Inspirationen zur Verfügung, sondern auch ein Musterservice, so dass er sich das Produkt seiner Wahl Zuhause in Ruhe ansehen kann. Darüber hinaus kann er online oder telefonisch direkt nach einem edel und stein Partner in seiner Nähe fragen.

1+1+1 DIE WORKSHOPS 2016.

Das Umsetzen aktueller Trends im Bereich der Oberflächengestaltung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor und damit Umsatztreiber. Menschen haben Sehnsucht nach Individualität und Gestaltungsfreiheit. Dabei sind sie offen für schöne Anregungen und neue Ideen zur Erfüllung und Umsetzung ihrer Wünsche. Wir bieten ein umfassendes Workshop- und Schulungsprogramm an, in dessen Rahmen nicht nur die Verarbeitung der Produkte gezeigt wird, sondern in denen vor allem auch auf neue Techniken und kreative Gestaltungsvarianten eingegangen wird.

Von uns aus kann die Zukunft kommen. Wir freuen uns auf jeden der dabei ist.

Übersicht der Pressebilder zum herunterladen

