

FARNSCHLÄDER

EFFEKTIVE KUNDENBINDUNG

Martin Farnschläder hat sich auf die Reinigung von technischem Sicht- und Sonnenschutz spezialisiert. Über seinen Rundum-Service für Fachhandelskunden sowie dem besonderen Angebot für Endverbraucher hat sich die RZ mit ihm unterhalten.

Interview: RZ, Fotos: Farnschläder

Der Reinigungsfachbetrieb Farnschläder aus Mudersbach hat sich als bundesweiter Dienstleister in der Sicht- und Sonnenschutzreinigung einen Namen gemacht. 2020 bietet der Spezialist dem Fachhandel seine Dienstleistung in zwei Prospekten an: Die bereits bekannte „Blaue Liste“ ist für den Fachhandel bestimmt und ermöglicht ihm, zum Reinigungsauftrag auch seine Montage-Dienstleistung anzubieten. Die neue „Grüne Liste“ ist für die Weitergabe an Endkunden konzipiert. Hier übernimmt dieser das Ab- und Anmontieren und nutzt den Versandservice.

WARUM SPRECHEN SIE MIT IHREM NEUEN PROSPEKT NUN AUCH ENDVERBRAUCHER AN?

Erfahrungsgemäß weiß der Endverbraucher noch viel zu wenig über die Möglichkeiten einer professionellen Sonnenschutz-Reinigung. Die Pflegehinweise der Konfektionäre helfen wenig: „Trocken abbürsten“, „Feucht abwischen“ oder „in der Wanne schwenken“ führen selten zum gewünschten Ergebnis. In unseren Gesprächen erleben wir immer wieder Erstaunen und dann Erleichterung, dass Sonnenschutz in den vielen Facetten reinigungsfähig ist.

WELCHER MEHRWERT ERGIBT SICH DARAUS FÜR DEN FACHHANDEL?

Im Verkaufsgespräch stellt der Kunde häufig die Frage: „Und wie macht man diesen Sonnenschutz sauber?“ Eine sichere Antwort ist dabei ein wichtiges Verkaufsargument: Der Kunde ist dankbar für eine mögliche Reinigung und für den Fachhändler bedeutet dieser After-Sales-Service nachhaltige Kundenbindung. Der Hinweis, dass ein Komplettservice durch den Fachhändler möglich ist, wird gern gesehen und zeugt von Kompetenz.



Martin Farnschläder
DE Mudersbach: +49 (0)2745 403
www.wir-reinigen-sonnenschutz.de

Mit der grünen und der blauen Preisliste gibt Farnschläder dem Fachhandel zwei Prospekte zur individuellen Kundenbindung an die Hand.



Martin Farnschläder hat sich vor 25 Jahren auf die Reinigung von Sonnenschutzanlagen spezialisiert. Seit fast zehn Jahren ist sein Sohn Jannik mit im Team.

DER FACHHÄNDLER HAT ALSO ZWEI MÖGLICHKEITEN?

Ja, er kann je nach Bedarf unsere Endkunden-Preisliste weitergeben – der Endkunde kann dann direkt mit uns Kontakt aufnehmen – oder er bietet den kompletten Service inklusive Demontage und Montage an. Die Endkundenpreise sind mit 30 bis 50 Prozent beaufschlagt, dazu kämen eventuelle Lohnkosten für die Montage. Wir bieten dem Fachhandel wie auch dem Endverbraucher einen bundesweiten Versand- und Verpackungsservice an.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

