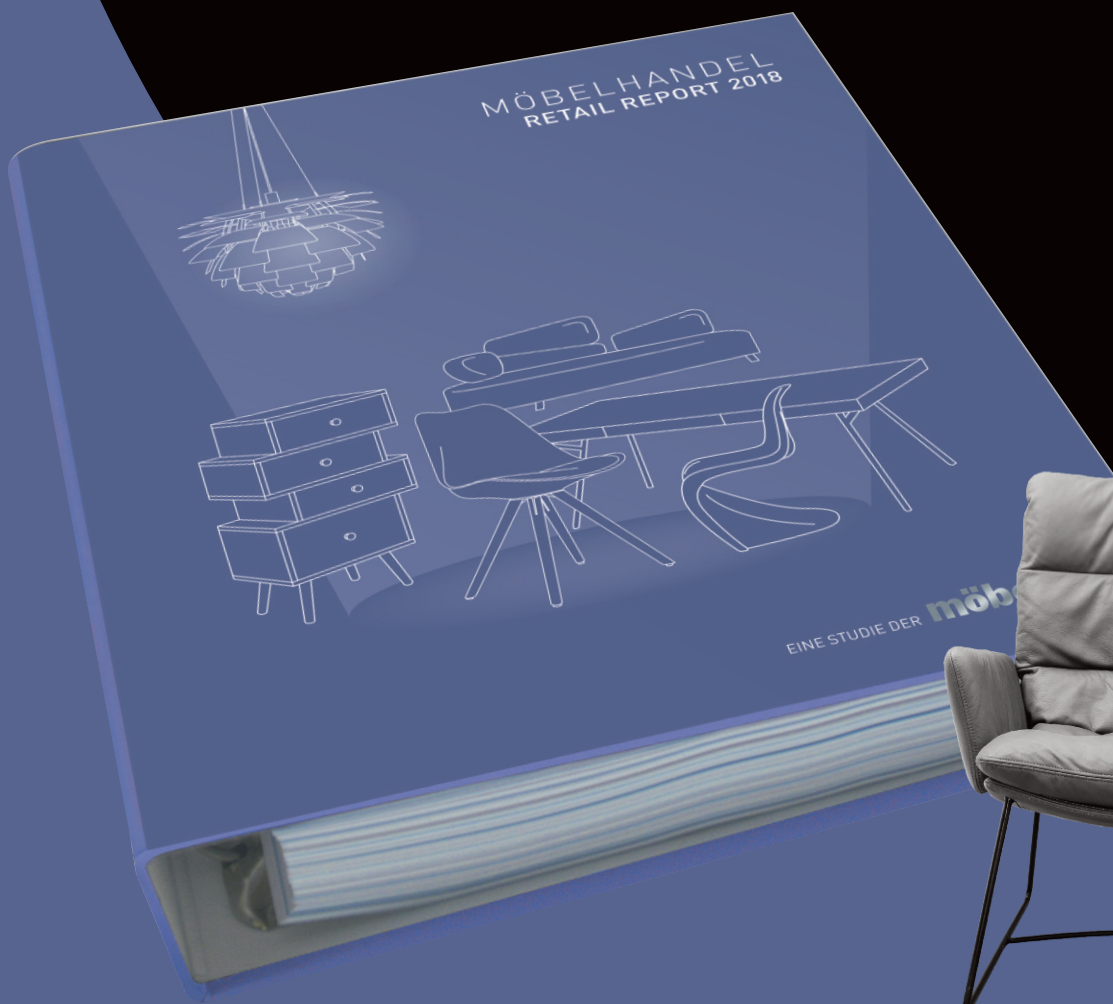


NEU

UMSÄTZE – PLAYER – STRATEGIEN

MÖBELHANDEL 2018

8. Auflage, komplett überarbeitet



■ DIGITALISIERUNG & KUNDENBINDUNG

Online-Anbieter, Direktvermarkter und Marktplätze wie Amazon erhöhen den Druck auf die traditionellen Player im Möbelhandel. Der Kampf um die Kunden spitzt sich zu und wird mit allen Mitteln geführt.

■ MARKETING & EINKAUFSERLEBNISSE

Die Kunden wollen heute auch via Facebook, Twitter & Co. angesprochen werden. Und am POS erwarten sie besondere Einkaufserlebnisse. Neue Marketingkonzepte sind deshalb dringend gesucht.

■ BAUBOOM & VERDRÄNGUNG

Der Bauboom bei den Großflächen hält weiter an: Über 700.000 qm neue Flächen sind bereits in Planung. Dabei agieren die Top Ten des deutschen Handels besonders expansiv. Wie weit trägt der Bauboom?

■ DATEN & FAKTEN

Die Studie „Möbelhandel 2018“ dokumentiert mit der Expertise der „möbelkultur“-Redaktion die aktuellen Entwicklungen der Branche und liefert alle wichtigen Fakten – inklusive Adressen, Ansprechpartnern und Einkäufern.

■ FRAGEN?

Rufen Sie uns an! Antworten und Infomaterial liefert Ihnen **Nicole Pornhagen**,
Tel. (040) 63 20 18 81,
nicole.pornhagen@holzmann.de

Zum Preis von 1.200 Euro – oder 990 Euro für Abonnenten – plus MwSt. und Versand.
www.moebelkultur.de

Vom Redaktionsteam der

möbelkultur

MÖBEL- HANDEL 2018

Der Kampf um die Kunden läuft weiter auf Hochtouren. Online-Anbieter, Direktvermarkter und branchen-fremde Unternehmen erhöhen den Druck. Die Folge: **Enormer Wettbewerb** und eine **aggressive Rabattpolitik** sorgen dafür, dass sich die Lage im Möbelhandel weiter zuspitzt. Und dann ist da noch der E-Commerce. Während der Onlinehandel mit einem Anteil von unter einem Prozent 2006 noch völlig unbedeutend war, lag er 2016 bereits bei 6,1 Prozent – Tendenz steigend. Wenn also zunehmend **Umsätze in den Onlinekanal** abwandern, ist der stationäre Handel gezwungen, zu reagieren.

Entsprechend wichtig ist es, die Kunden auch via **Facebook, Twitter und Co.** an das Möbelhaus zu binden. Dazu gehört unter anderem die Digitalisierung der Ausstellungsfläche sowie Kompetenzflächen für Technik oder Zubehör. Im **MÖBELHANDEL RETAIL REPORT 2018** berichtet der BEVH über das Onlinewachstum. Außerdem erfahren Sie von der BBE, wie die Digitalisierung dem Fachhandel nützen kann.

Eine Antwort auf den Wettbewerbsdruck sind **Label, Eigenmarken** und **neue Produktlinien** mit strategischen Marketingpaketen: Eine eigene Website, Social-Media-Aktivitäten, Imagefilme und Testimonials. Vor allem in kleineren Häusern spielen Handelsmarken eine immer wichtigere Rolle.

Der **MÖBELHANDEL RETAIL REPORT 2018** dokumentiert außerdem auf über 270 Seiten die aktuellen Entwicklungen der Möbelbranche in Deutschland, liefert Analysen, Trends und Fakten sowie die wichtigsten Handels- und Verbandsadressen inklusive Ansprechpartnern. Nutzen Sie dieses Know-how für Ihren Unternehmenserfolg!

Rufen Sie uns an.
Weitere Informationen hat Nicole Pornhagen für Sie.
Telefon: (040) 63 20 18 81,
nicole.pornhagen@holzmann.de

- Ja. Senden Sie mir bitte die Marktstudie **MÖBELHANDEL RETAIL REPORT 2018** zum Preis von 1.200,- Euro zzgl. MwSt. und Versand zu.
- Ich bin Abonnent. Senden Sie mir bitte die Marktstudie **MÖBELHANDEL RETAIL REPORT 2018** zum Abo-Preis von 990,- Euro zzgl. MwSt. und Versand zu.
- Ja. Ich interessiere mich für die Marktstudie! Bitte schicken Sie mir weiteres Informationsmaterial zu.

.....
Firma

.....
Name

.....
Straße

.....
PLZ

.....
Ort

.....
E-Mail

.....
Tel./Fax

.....
Ust.-Id.-Nr.

.....
Datum/Unterschrift