

# 20 % Umsatzsteigerung bei Matratzen?

## Konzept

In Holland werden die Matratzen alle 5 Jahre ausgewechselt. Die Frauen investieren immer noch gleich viel Zeit ins Waschen wie vor 100 Jahren, obwohl ihnen heute Maschinen einen Grossteil der Arbeit abnehmen. Was haben diese beiden Zahlen miteinander zu tun?

Holland zeigt uns, dass die Nutzungsdauer einer Matratze keine Naturkonstante ist, sondern von örtlichen Gewohnheiten abhängt und also beeinflussbar ist. Die Frauen zeigen uns, dass sie heute viel mehr Wert auf Hygiene legen, weil sie offenbar viel häufiger waschen. Wenn dem nicht so wäre, müsste sich die Waschzeit erheblich verringert haben.

Wenn es also gelingt, die Frauen davon zu überzeugen, dass ein Matratzenwechsel nach Ablauf der Garantie ein Akt der Hygiene ist, sollte sich die durchschnittlich Nutzungsdauer einer Matratze auch in der Schweiz verringern lassen. Gehen wir vorsichtig geschätzt davon aus, dass eine Markenmatratze 2 Jahre länger als die 10-jährige Garantiezeit genutzt wird, ergibt sich folgende Steigerungsmöglichkeit:

Der Umsatz von 12 Jahren verteilt sich auf nur noch 10 Jahre:

$$12 : 10 = 1,2\text{-facher Jahresumsatz, entspricht } + 20 \%$$

Sinkt die Nutzungsdauer gar von 14 Jahren auf 10 Jahre, sieht es noch besser aus:

Der Umsatz von 14 Jahren verteilt sich auf nur noch 10 Jahre:

$$14 : 10 = 1,4\text{-facher Jahresumsatz, entspricht } + 40 \%$$

Wie überzeugen wir die Kundschaft davon, dass es Zeit ist, die Matratze zu wechseln?

Alle auf einmal anzuschreiben, bringt eine geringe Erfolgsquote, da die meisten wohl noch "jüngere" Matratzen besitzen. Die beste Zielgruppe besteht vermutlich aus Leuten, die vor zehn Jahren eine Matratze gekauft haben, deren Garantie nun abläuft.

Ein persönlich adressiertes Schreiben nimmt darauf Bezug und bringt als Wechselgrund die Hygiene ins Spiel. Dass die Besiedlung durch Mikroorganismen nichts mit der Qualität der Matratze zu tun hat und folglich auf alle Produkte zutrifft, wird ausdrücklich erwähnt.

Als Zückerchen legen wir dem Schreiben einen "Hygiene-Bon" bei, der sich in der Höhe der sonst üblichen Rabatte bewegt, die dann wegfallen, sodass der Bon keinen Zusatzrabatt offeriert.

Der "Hygiene-Bon" sollte durch einen schönen, repräsentativen Druck seinen Wert verkörpern. Der Begleitbrief kann als Standardtext auf hauseigenes Briefpapier gedruckt werden, wobei nur jeweils Adresse, Anrede und Datum anzupassen sind.

Diese Werbeidee kann mit geringem Aufwand getestet werden und verspricht einen namhaften Ertrag, wenn sie einschlägt.



# MESSER WOHNEN

MÖBEL BÖDEN VORHÄNGE BETTEN

Vorname Name  
Namenstrasse 10  
2540 Grenchen

Grenchen, 7. Juli 2014

## Die Garantie auf Ihre Matratze läuft aus.

Vor 10 Jahren durften wir Ihnen eine Matratze liefern, deren Garantie nun ausläuft. Auch wenn Ihre Matratze noch voll funktionsfähig ist, gibt es einen guten Grund, sie auszutauschen: Hausstaubmilben, Hautschuppen, Schimmel und Staub sowie Salze und Eiweisse vom Schweiss belasten die Matratze. Allergische Reaktionen wie gerötete Augen, triefende Nase, Husten und Hautausschlag können die Folge davon sein.

Auch die beste Matratze wird mit der Zeit von Mikroorganismen besiedelt. Vermeidbar wäre dies nur, wenn die Matratze reichlich keimtötende Substanzen enthielte. Aber wer möchte schon auf so einem Gift-Cocktail schlafen? Als goldener Mittelweg zwischen Allergien und Chemie empfiehlt sich daher ein Wechsel der Matratze zum angemessenen Zeitpunkt.

Mit unserem Hygiene-Bon machen wir es Ihnen leicht, sich eine frische Unterlage für einen erholsamen Schlaf zu gönnen. Kommen Sie vorbei und lassen Sie sich die neusten Produkte zeigen. Probeliegen inbegriffen.

Wir freuen uns auf Sie.

## Hygiene ist Trumpf!

# Hygiene BONS

FÜR EINEN FRISCHEN  
BETTINHALT

Gegen Abgabe dieses Bons erhalten Sie

# 13 % RABATT BEIM KAUF EINES NEUEN BETTINHALTS

inkl. Gratis-Lieferung und Montage  
inkl. Gratis-Entsorgung alter Bettinhalt

Gilt für alle Matratzen, Unterfederungen und Bettwaren aus unserem Sortiment. Nicht kumulierbar mit laufenden Aufträgen und anderen Aktionen. Gültig bis Ende Dezember 2014.



**MESSER WOHNEN**  
MÖBEL BÖDEN VORHÄNGE BETTEN

Tellstrasse 14 | 4512 Bellach | Tel. 032 617 41 91 | [www.messerwohnen.ch](http://www.messerwohnen.ch)

