

LADENUMBAU

Jetzt finden die Kunden, was sie suchen

Ein diffuser Kundenlauf, viele dunkle Stellen im Laden – *EVI's Naturkost* im österreichischen Krams strahlte keine hohe Wertigkeit aus, die Umsätze stagnierten. Zusammen mit den Ladenbauern von *Der Holzhof* wurde ein schlüssiges Konzept entwickelt, das schon kurz nach der Umsetzung messbaren Erfolg zeigte. //Natascha Becker

Vorher



Obst und Gemüse eng und wie in einem Tunnel platziert, keine klar getrennten Verkaufsbereiche, schwache Beleuchtung – es war nicht leicht, sich bei *EVI's Naturkost* zurechtzufinden. Jetzt, nach dem Umbau, erschließen sich dem Kunden schon am Eingang die einzelnen Bereiche und er wird durch den Laden geleitet. Kosmetik und Weinsortiment erhielten durch ein eigenes Farbkonzept eine höhere Wertigkeit (oben rechts), und vor der Brottheke wurde ein Bistro mit Sitzbereich geschaffen (unten rechts).

Nachher



Besonderes Augenmerk legten die Ladenplaner auf die Beleuchtung: Lichtstreuung und -farben wurden den einzelnen Bereichen angepasst und liegen nun auf der Ware, statt – wie vorher – am Boden. Insgesamt wurde so ein Ambiente geschaffen, in dem sich Käufer und Ladner gleichermaßen wohlfühlen. Kürzere Wege optimieren die Abläufe im Laden, und die Kunden finden, was sie suchen. So landet mehr im Warenkorb, und aus neuen, neugierigen Käufern werden treue Stammkunden.

