

Durchbruch bei den SDS-max Hämmer.

**COMING
SOON!**

Stark. Robust.

Extreme Lebensdauer und höchste Bohrleistung.

Jetzt auch bei Netzmaschinen:

Brushless-Technologie!

BRUSHLESS

metabo[®]

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Österreichs erster Omnichannel-Werkzeugfachmarkt eröffnet

Der neu eröffnete LET'S DOIT Store in Wels ist Österreichs modernster Werkzeugfachmarkt. Denn erstmals werden in einem stationären Geschäft für Werkzeuge und Gartengeräte neben der kompetenten Fachberatung viele digitale Elemente eingesetzt, die das Produktangebot um ein Vielfaches erweitern und direkt am POS viele Detailinformationen über Produkte und Serviceleistungen bieten. Ergänzt wird dieses Angebot mit einem einzigartigen Testcenter, in dem die Kunden ihre Produktauswahl im Live-Betrieb einem Härte-test unterziehen können, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Der moderne Werkzeugfachmarkt kombiniert so die Vorteile des Onlinehandels mit jenen des Erlebniseinkaufs am POS sinnvoll und bietet dadurch den Kunden einen echten Mehrwert.



Die «Klartextzone» dient als zentraler Anlaufpunkt des 530 m² grossen Werkzeugfachmarkts.

La «zone franc parler» sert de point de contact central pour les 530 m² de surface de vente.



In den «Vergleichszonen» werden die Artikel zum Vergleich auf ein Pult gelegt, Informationen werden auf dem Bildschirm direkt angezeigt.

Dans les «zones comparatives» on peut poser les articles sur un comptoir pour les comparer, les informations s'affichent directement à l'écran.

Premier magasin tous canaux autrichien spécialisé en outillage

Le magasin d'outillage LET'S DOIT récemment ouvert à Wels est le plus moderne d'Autriche. En effet, pour la première fois, un commerce stationnaire spécialisé en outillage et jardinage offre, en plus de conseils techniques compétents, de nombreux éléments numériques. Ceux-ci étendent considérablement la gamme d'articles et fournissent, directement au point de vente, des informations détaillées sur les produits et les services. Pour compléter cette offre, un centre d'essais unique en son genre permet aux clients de soumettre le produit de leur choix à un test d'endurance en direct avant d'acheter. Ce magasin moderne combine ainsi judicieusement les avantages du commerce en ligne avec ceux de l'achat événementiel au point de vente, proposant ainsi une vraie plus-value à ses clients.

Beratungskompetenz

Die Beratungskompetenz der fachkundigen Mitarbeiter ist auch im neuen Markt, in dem das Thema Omnichannel eine bedeutende Rolle spielt, weiterhin das Herzstück von LET'S DOIT. Dies zeigt sich schon beim Betreten des Shops, da das Beratungspult (= die «Klartextzone») im Zentrum des 530 m² grossen Fachmarkts angesiedelt und somit von jedem Punkt aus gut sichtbar und kurzen Weges erreichbar ist. Die Fachberater haben mit unterschiedlichen digitalen Devices, wie etwa einem Virtual Shelf (= verlängerte Ladentheke mit mehr als 20 000 Produkten), der «Vergleichszone» für den direkten Produktvergleich und vielen Screens zur individuell abgestimmten Informationsvermittlung wertvolle Verkaufshilfen an die Hand bekommen, die sie

Compétence en matière de conseils

La compétence en matière de conseils de la part des collaborateurs spécialisés reste au cœur de LET'S DOIT malgré le rôle important joué par la vente tous canaux. Elle se manifeste déjà au moment de mettre le pied dans le magasin, parce que le comptoir de conseils (= la zone du «franc parler») au centre des 530 m² de surface de vente est visible et facile d'accès de toutes parts. Les conseillers spécialisés ont différents dispositifs d'aide à la vente sous la main, comme par exemple un rayonnage virtuel (un comptoir prolongé avec plus de 20 000 produits), la «zone comparative» pour comparer des produits directement et de nombreux écrans pour donner des informations en fonction des besoins individuels. «Cette approche souligne à la fois le style résolument moderne



in ihrer Beratungstätigkeit unterstützen. «Das unterstreicht sowohl den modernen Touch des innovativen Werkzeugfachmarkts und wird den Kundenbedürfnissen nach Einkaufs-Erlebniswelten gerecht und bedeutet andererseits eine gelungene Verzahnung des stationären Handels mit der digitalen Welt», erklärt 3e-Vorstand Markus Dulle das Konzept des neuen Fachmarktes.

Erlebniswelten

In der «Akkuwelt» mit 250 akkubetriebenen Werkzeug- und Gartengeräten wird man der grossen Nachfrage nach akkubetriebenen Geräten gerecht. Zu den Erlebniswelten zählen auch die «Vergleichszonen» im Werkzeug- und Gartenbereich, in denen Artikel zum detaillierten Produktvergleich auf ein Pult gelegt und umgehend die dazu passenden Informationen auf einem Screen angezeigt werden. Die Shop-in-Shop Lösungen der Profilierungsmarken Milwaukee und Husqvarna, die eigens für den LET'S DOIT Fachmarkt konzipiert wurden, runden das Angebot ab und machen somit das Einkaufen zum echten Erlebnis.

Anpackzone

«Das Testcenter sorgt für das haptische Erleben der Produkte. Damit greifen wir eines der zentralsten Argumente für den Einkauf im stationären Handel auf», weiss Projektleiter Manfred Mandler. Die Kunden können im Store in Wels eine Vielzahl an Geräten an neun verschiedenen Stationen direkt ausprobieren und sich von deren Leistungsfähigkeit überzeugen. Das Spektrum reicht hierbei von Schleifen über Trennen bis hin zu Bohren, Nieten, das Schneiden mit Kettensägen und Schlagschrauber-Tests. Somit fusst die Kaufentscheidung neben einer fachkundigen Beratung auch auf einem eindrucksvollen Praxistest.

Dienstleistungsangebot

Fachkundige Mitarbeiter warten in der hauseigenen Werkstätte verschiedenste Geräte – von Werkzeugen über Rasenmähern und Mährobotern bis hin zur Kettensägen oder Rasentrimmern. Aber auch um die Planung, Installation und den Service eines Mähroboters samt computergesteuertem Bewässerungssystem kümmert sich ein Fachberater.

«Wir wollen mit dem Shop-Design Emotionalität erzeugen und die digitale Welt auf spielerische Weise in die Verkaufsgespräche vor Ort integrieren. Die ausgestellte Ware wurde reduziert, dafür das Ausprobieren in den Vordergrund gebracht», bringt Dulle den Ansatz auf den Punkt. Einzelne Profilierungsabteilungen sind saisonal wechselbar: Wo im Sommer der Rasenmäher-Roboter seine Kreise zieht, ist im Winter etwa Platz für Öfen.

www.3e-ag.com

de ce magasin spécialisé innovateur et satisfait les besoins des clients en matière d'univers commerciaux événementiels. Elle exprime d'autre part une imbrication réussie entre le commerce stationnaire et le monde numérique», déclare Markus Dulle, membre de la direction de 3e, au sujet du concept du nouveau magasin spécialisé.

Univers événementiels

Le magasin satisfait la forte demande d'outils électriques sans fil dans l'«espace batteries» avec 250 appareils pour l'artisanat et le jardinage. Les «zones comparatives» font également partie des univers événementiels des appareils pour l'artisanat et le jardinage. En y posant les produits sur un comptoir pour les comparer en détail, les informations pertinentes s'affichent immédiatement à l'écran. Les solutions de boutiques dans le magasin conçues par les marques renommées comme Milwaukee et Husqvarna pour le commerce spécialisé LET'S DOIT complètent l'offre et transforment l'achat en un véritable événement.

Zone de prise en mains

«Le centre d'essais permet de faire l'expérience haptique des produits. Ce faisant, nous abordons l'une des raisons essentielles de l'achat dans le commerce stationnaire», fait savoir Manfred Mandler, chef de projet. Dans neuf stations d'essais, les clients peuvent tester directement une grande variété d'appareils pour en évaluer les performances. L'éventail va du ponçage au tronçonnage en passant par le perçage, le rivetage, le tronçonnage et le vissage par à-coups. Ainsi, la décision d'acheter se base non seulement sur des conseils professionnels, mais aussi sur des tests pratiques impressionnants.

Offre de services

Des collaborateurs compétents entretiennent dans l'atelier de la maison les appareils les plus variés: outils électriques, tondeuses à gazon, robots-tondeuses, tronçonneuses à chaîne et coupe-bordures. Mais ils s'occupent en outre de planifier, d'installer et d'entretenir un robot-tondeuse, y compris le système d'arrosage commandé par ordinateur.

«Nous voulons créer des émotions par l'aménagement du magasin et intégrer de façon ludique le monde numérique dans l'entretien de vente sur place. L'exposition de la marchandise a été réduite, en revanche l'accent porte sur les essais», précise Dulle. Les différents départements spécialisés varient selon les saisons: la place où le robot-tondeuse tourne en été, sera occupée par des poêles en hiver.

www.3e-ag.com