

Verkaufsförderung für den Überspannungsschutz

Trotz der großen Schäden, die jährlich durch Überspannungen verursacht werden, gibt es beim Endkunden noch einen riesigen Bedarf an Information und Beratung. Das Fachhandwerk kann hier seine Kompetenz aufzeigen und durch geeignete Maßnahmen den Absatz fördern.

Verfügbarkeit wird auch im Haushalt wichtiger

In Industrieanlagen ist es seit langem üblich, die Verfügbarkeit von Anlagen durch den Einbau von Überspannungsschutzgeräten und -systemen zu erhöhen. Der Ausfall einer Produktionsanlage bedeutet für Unternehmen große finanzielle Verluste und viel Ärger mit Kunden, deren Liefertermine nicht eingehalten werden.

Aber auch im privaten Bereich führen Überspannungsschäden zu erheblichen Kosten und einer Menge Unannehmlichkeiten. Damit ist nicht nur der Ausfall des Fernsehers gemeint, sondern auch der von Geräten, die für unser tägliches Leben mittlerweile unentbehrlich geworden sind. Zum Beispiel Telefone, elektronische Waschmaschinen und Mikrowellen. Überspannungsschäden an solchen Geräten treten häufig in unpassenden Situationen auf, wie am Wochenende, wenn keinerlei Hilfe oder Ersatz zu bekommen ist. Auf Grund von heftigen Sommergewittern erleben Urlaubsheimkehrer oft böse Überraschungen. Die Stecker der meisten Geräte waren zwar herausgezogen, nur der der Kühltruhe selbstverständlich nicht!

Zu der Neubeschaffung kommt hier noch der Verlust und die unangenehme Entsorgung des Inhalts. Überspannungsschutz ist also für jedermann ein wichtiges Thema. Ob es sich dabei um den Schutz von Waschmaschinen und Kühltruhen, teurer Unterhaltungselektronik oder des viel genutzten Computer handelt, hängt von den persönlichen Lebensumständen ab. Doch schützenswerte Geräte sind wohl in jedem Haushalt zu finden.

Aus diesen Gründen ist es für den Elektrohandwerker wichtig, eine fachlich fundierte und auch für den Laien nachvollziehbare Kundenberatung durchführen zu können. Die meisten Kunden wissen über technische Zusammenhänge sehr wenig. Daher müssen technische Sachverhalte einfach erklärt und die möglichen Lösungen direkt präsentiert werden.

Die herstellende Industrie gibt hierbei umfangreiche Unterstützung. So hat beispielsweise Phoenix Contact, Blomberg, ein umfangreiches Verkaufsförderungssystem für Elektrohandwerk und -handel entwickelt.

Über einfache Produkte den „Einstieg“ schaffen

Der Verkauf von professionellem Überspannungsschutz, der aus einem zwei- oder dreistufigen Schutzkonzept besteht, erfolgt erfahrungsgemäß über kostengünstige „Einstiegsprodukte“, wie zum Beispiel Schutzmodule der Anforderungskategorie D, erheblich leichter (Bild 1).

Kunden, die bereits einen Geräteschutz gekauft haben, sind eher geneigt, ihren Überspannungsschutz zu vervollständigen, da sie die Notwendigkeit und den Nutzen bereits erkannt haben. Vom Laien problemlos anschließbare Schutzgeräte können der Einstieg zu kompletten Überspannungsschutzkonzepten sein, die fachmännisch erstellt und installiert werden müssen.

Kundenfreundlichkeit zeichnet sich neben dem einfachen Einbau auch durch eine übersichtliche Präsentation im Verkaufsregal aus (Bild 2). Endkundennah gestaltete Verkaufsverpackungen helfen dem Interessenten bei der Auswahl im Installateur-Ladengeschäft. Durch farbliche Kennzeichnungen wird auch der Griff zum richtigen Zubehörkabel leicht gemacht.

Verkaufsförderungsmittel, wie Poster, endkundenorientierte Prospekte und auffällige Präsentationsstände machen zusätzlich auf die Notwendigkeit von Überspannungsschutz aufmerksam und unterstützen so den Installationsbetrieb beim aktiven Verkauf (Bild 3).



1 Den besten Einstieg beim Kunden hat man über den Geräteschutz



2 Verkaufsaufsteller unterstützen den Händler

Ein umfangreiches Paket für die Verkaufsförderung stellt Phoenix Contact dem Elektrohandwerker zur Verfügung

