

Wo sitzt der Küchenhändler meiner Wahl? Der Homepoet zeigt, wo es hingehet, wenn der Kaufprozess in die entscheidende Phase kommt.

EMV: Homepoet jetzt auch mit Küchen-Content

Kontakte für mehr Küchenverkäufe

Seit 2021 sorgt der Homepoet als zentraler Onlineshop für mehr Traffic bei den EMV-Gesellschaftern. Jetzt ist das Portal komplett, denn die Einrichtungsinteressent:innen finden nun auch jede Menge Content, der den Weg zur Traumküche weist – mit Ratbertexten, Quizfunktion oder einem Glossar über technische Features. Die Kund:innen werden somit an dem Punkt abgeholt, an dem sich die Customer Journey entscheidet.

Der Homepoet weist jetzt den Weg in einen weiteren Wohnbereich, denn seit Mai 2023 findet nun auch das Thema Küche auf dem Onlineportal statt, das vom Europa Möbel-Verbund betrieben wird.

Wie schon im Möbelsegment führt der Homepoet interessierte Kund:innen in den stationären Handel, denn über 280 Möbelhäuser, die auch Küchen verkaufen sowie reine Küchenstudios sind auf dem Portal verzeichnet. Die EMV- und KSV-Anschluss Häuser können dabei direkt über die Händler-Suche gefunden werden oder aber Leads über die professionelle Telefonberatung vermittelt bekommen.

„Alle Beteiligten haben hier großartige Arbeit geleistet, denn der Content ist hochwertig und die visuelle Umsetzung macht Lust auf Küchen. So funktioniert digitales Marketing, denn wir begeistern die Konsumenten für die Küchenkompetenz unserer Gesellschafter“, sagt Andreas Merz, Chief Marketing Officer beim Europa-Möbel Verbund.

Um die Customer Journey so kurzweilig wie möglich zu gestalten, setzt der Homepoet auch auf den Megatrend „Playful Commerce“, also die Kund:innen mit spielerischen Mitteln zu informieren. User können sich deshalb im Quiz-Format ihrer Traumküchen nähern und dabei ihre Wünsche formulieren. Und wer es gleich noch konkreter mag, kann über ein Kurzformular eine Telefonnummer hinterlassen. Eine professionelle Beratungsfachkraft ruft daraufhin zurück, um einen Termin in einem Küchenstudio in Kundennähe zu vereinbaren.

Dabei geht es bei der Anbahnung des Kundentermins vor allem darum, Freude am Einrichten und Ideen zu vermitteln: Homepoet inspiriert im Vorfeld des Küchenkaufes mit über 380 Küchendesigns, die sich nach Stil (skandinavisch, modern, Landhaus), Form und Farbe filtern lassen.

Homepoet assistiert mit Ratgebercontent zu Themen, die vor dem Küchenkauf aufkommen, darunter z.B. ein Kompendium zu E-Geräten und Küchenfronten. Ebenfalls ein punktgenauer Service: Die Checkliste mit Kriterien, die beim Küchenkauf zu beachten sind. Auch die zentrale Frage, was den Preis einer Küche beeinflusst, wird transparent erläutert. So fühlen sich die Kund:innen ernstgenommen und bauen Vertrauen auf.

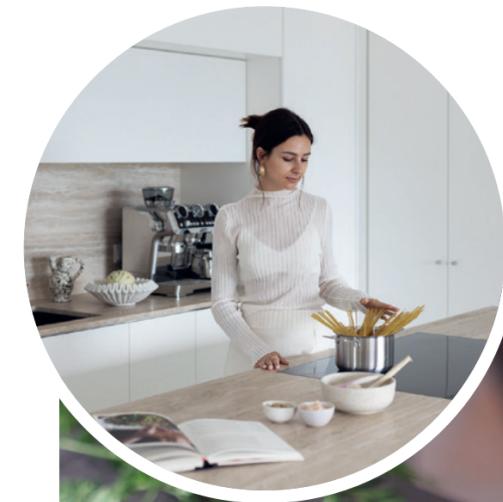
Damit nun auch kräftig Traffic auf das Portal kommt, wird das Küchensegment ab sofort mit eigenständigen Marketingkampagnen beworben. „Wir versprechen uns viel Frequenz für unsere Anschluss Häuser. Die Küchenkonjunktur ist rückläufig, aber der Homepoet trennt die Spreu vom Weizen und aktiviert Konsumenten mit einer konkreten Kaufabsicht“, sagt Andreas Merz.

www.homepoet.de/de/kuechen

FACTS

- Homepoet: zentrales EMV-Endkundenportal seit 2021
- Auswahl: knapp 400 Küchen in allen Stilen, Formen und Preisklassen
- Features: Ratgeber, Glossar, Händlersuche, Stilberatung, Checkliste
- Extra-Feature: telefonischer Küchenberatungsservice

www.homepoet.de/de/kuechen



Die Planung einer Küche ist eine große Aufgabe und viele Einzelheiten müssen beachtet werden – der Homepoet klärt auf.

