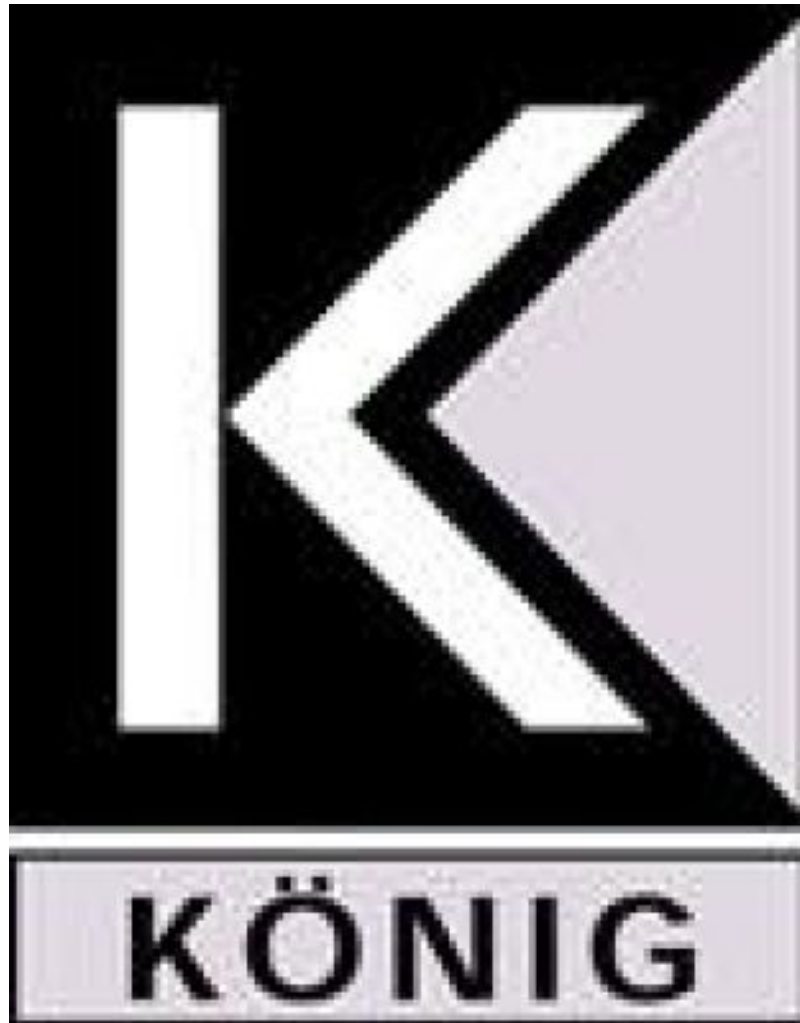


Wie Licht die Ware optimal in Szene setzt

26.10.2006, 14:02 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Gerhard König GmbH Ladeneinrichtungen*

Presseagentur: *jd&p kommunikationsagentur*



Gerhard König GmbH Ladeneinrichtungen

Unser Freizeit- und Konsumverhalten hat sich in den letzten Jahren drastisch gewandelt. Bedarf kann nicht mehr geweckt werden, er ist längst gedeckt. Heute gilt es, den Einkauf durch perfekte Inszenierungen von Warenbildern zum Erlebnis zu steigern. Moderne Warenwelten sollen dem Kunden immer neue Reize und Anregungen bieten. Obwohl die Lichtgestaltung nur ein Baustein einer erfolgreichen Shopkonzeption ist, kommt ihr dennoch eine herausragende Bedeutung zu. Die Lichtatmosphäre schafft den bleibenden Raumeindruck und damit einen hohen Wiedererkennungswert.

Im Sinne einer ganzheitlichen Leistungserbringung wird bei der Gerhard König GmbH, Mengen, über das reine Gewerk „Ladenbau“ hinaus gedacht. „Mit dem Einbau von Regalen und der Aufstellung einer Theke haben wir unser Ziel noch lange nicht erreicht“, so Firmenchef Gerhard König. „Wir kreieren einen auf das Anforderungsprofil unserer Kunden abgestimmten Verkaufsraum und somit die passende Arena zur optimalen Warenpräsentation. Das Thema Licht spielt

hierbei eine zentrale Rolle – die richtige Beleuchtungstechnik verwandelt Verkaufsflächen und Schaufenster in attraktive Show-Bühnen. Insbesondere im Textileinzelhandel verstärkt eine differenzierte Beleuchtung im Innenraum und im Schaufenster die Wirkung der präsentierten Ware um ein Vielfaches.“ Schließlich haben Licht und Mode eines gemeinsam: Sie ziehen Menschen an. Beides richtig miteinander kombiniert weckt Emotionen. Auf dem Gebiet des Lichtdesigns arbeitet König gemeinsam mit renommierten Lichtplanern an der Ausarbeitung und Ausführung des jeweils passenden Beleuchtungskonzepts.

Stand früher die Bedarfsdeckung beim Einkauf im Vordergrund, sehen vor allem jüngere Käuferschichten das Shoppen heute als Hobby an. Damit rückt das Einkaufserlebnis in den Mittelpunkt. Diesem Bedürfnis muss der Ladeninhaber gerecht werden, unter anderem durch zum Kauf inspirierende Verkaufsflächen. Nicht das Produkt allein verführt, sondern die gekonnte Inszenierung macht den Unterschied.

Eine wirkungsvolle Verkaufsraumbeleuchtung ist mehr als nur Licht im Raum. Durch Licht wird der Blick gezielt auf Objekte gelenkt. Eine abgestimmte Grundbeleuchtung lässt in Verbindung mit akzentuierenden Spots einen Spannungsbogen entstehen. Lichtdramaturgie schafft positive Stimmungen, die einen unmittelbaren Einfluss auf die Kauflust und die Kaufentscheidung ausüben. Eine herausragende Funktion nimmt dabei das Schaufenster ein. Es vermittelt den ersten Eindruck und dient als Eye-Catcher. Hier präsentiert ein Unternehmen nicht nur seine Ware, sondern seine Identität und sein Image. Licht spielt auch am Tag die tragende Rolle, da Lichteffekte und farbiges Licht die Passanten innehalten lassen.

Im Verkauf werden die Lichtfarben entsprechend der Nutzung angepasst. Ein gemütliches, warmes Licht für die Abendgarderobe erzeugt eine exklusive Atmosphäre. In Verweil- und Ruhezeiten sowie im Umkleidebereich sollten Leuchtkörper nicht zuviel Strahlungswärme erzeugen – sonst vergeht dem Kunden der Spaß, sich ungezwungen umzuschauen oder die Anprobe zu nutzen. Passend zur Jahreszeit gilt es, die entsprechenden Licht- und Farbtöne einzusetzen. Dass die Lichtplaner dabei immer auch die Effizienz und die Wirtschaftlichkeit der Beleuchtungskonzepte im Blick haben, ist selbstverständlich und zahlt sich letztlich für den Geschäftsinhaber aus.

Abdruck frei/Bitte um Belegexemplar an Kontakt

Pressekontakt

Markus Schardt . jd&p kommunikationsagentur .

Tel: (06131) 90622-55 . E-Mail: presse@jd-p.de . www.jd-p.de

Quelle

Gerhard König GmbH Ladeneinrichtungen . Saarstr. 15 . 88512 Mengen

Portrait

Weitere Informationen unter www.k-programm.de

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/105589/Wie-Licht-die-Ware-optimal-in-Szene-setzt.html>