

F.W. Dany  
In Führungs- und Beraterfunktion  
im Handel  
1985 - 2014

## **Funktionalität und Atmosphäre**

Retail is detail

### **Einkaufsatmosphäre ist Absatz**

Neben eines schlüssigen und hochattraktiven Sortiments ist die Einkaufsatmosphäre eines Einzelhandels-Geschäftskonzepts außer Zweifel ein zentraler Faktor dafür, maximalen Absatz auf einer gegebenen Verkaufsfläche erzielen zu können.

Abgesehen vom Angebotskonzept sind Ladenbau, Sortimentsplatzierung und Warenpräsentation die Grundlage, damit ein Verkaufskonzept eine nachhaltige, authentische und erfolgreiche Wirkung auf den Kunden erzielt.

Ein zentraler Baustein dabei ist die Schaffung einer Verkaufsatmosphäre, die das Verkaufskonzept homogen kommuniziert.

### **Ohne Musik fehlt ein entscheidendes Element**

Hintergrundmusik hat dabei eine entscheidende Funktion:

Sie mildert unvermeidbare Hintergrundgeräusche. Sie beeinflusst das Unterbewußtsein des Kunden und hat damit einen wichtigen Einfluß auf eine positive, innere Einstellung zum Verkaufskonzept. Sie schafft Atmosphäre.

Je besser sie zum Charakter des Verkaufskonzeptes passt, desto wirkungsvoller schafft sie eine positive Atmosphäre. Und steigert dabei die Kaufbereitschaft.

Wichtig ist, dass die Musik weder als aufdringlich noch als störend oder unpassend zum Verkaufskonzept empfunden wird.

Besonders deutlich wird dies im Bereich Young Fashion / Fashion. Ohne die entsprechende Musik würde ein Young Fashion Geschäft trotz aller kreativen Warenpräsentation einen großen Teil an Authentizität und Attraktivität für seine Zielgruppe verlieren. Dies gilt, in weniger scharfer Form, für alle Sortimentsbereiche, die der Gruppe Lifestyle (auch LEH) zuzurechnen sind. Ausnahmen können Sortimente sein, die einer hohen Beratungsintensität bedürfen und bei denen eine Musikbeschallung das Risiko eines „Störgeräusches“ inne hat.

## Eigene Erfahrungen

In den zu verantwortenden Modehäusern und filialisierten Wäsche- Heimtextilshops sind wir diesem Prinzip gefolgt und haben eine zielgerichtete Musikanforderung für die jeweiligen Verkaufskonzepte entwickelt und umgesetzt.

Die Ergebnisse unserer Kundenbefragungen haben (u.a.) diese Entscheidung bestätigt. Insgesamt wurde die Atmosphäre als außergewöhnlich angenehm bewertet.

(Umfrage KU/D 2005)