

5 SCHRITTE ZUM GLÜCKLICHEN BRAUTPAAR

Die egf Manufaktur bietet auf jedem Schritt der Customer Journey seinen Partnerjuwelieren umfangreiche Unterstützung. So gelingt es garantiert, das Brautpaar glücklich zu machen.



1. SUCHEN & FINDEN

„Der erste Kontakt zur zumeist jungen Zielgruppe findet übers Internet statt“, sagt egf Sales Director Frank Walz. „Daher bieten wir hier für die sozialen Medien wie Instagram und Facebook zielgruppengerechten Content an, der Emotionen weckt und die Wertigkeit unserer Ringe als treue Begleiter fürs Leben unterstreicht.“ Eine zentrale Anlaufstelle für Heiratswillige, die direkt zum Partnerjuwelier lenkt, ist die Webseite „derTrauringjuwelier“. Hier finden sich alle wichtigen Informationen zu den Ringen. Potenzielle Kunden können mit dem Konfigurator spielerisch ihre Trauringe gestalten und zugleich sehen, ob sie zu ihrem Budget passen. Und sie finden ihren Trauringjuwelier vor Ort. „Die Suchmaschinenoptimierung spielt eine große Rolle“, weiß der Vertriebsprofi. „Die Trauringjuwelier-Webseite landet bei der Trauringsuche in Verbindung mit dem Wohnort über Google immer auf der ersten Seite.“ Damit die Paare beim Juwelier vor Ort auf Anhieb sehen, dass sie goldrichtig sind, bietet egf auf die Bild- und Erlebniswelten abgestimmte PoS-Materialien wie Displays, Plakate, Rollups, Banner und vieles mehr.



Modell „Gentle“,
Platin 950,
Diamant im
Baguetteschliff
(0,05 ct.)

2. KONFIGURIEREN

Der Dreh- und Angelpunkt für den raschen Durchbruch bei der Vorauswahl der Ringdesigns und beim Beratungsgespräch im Geschäft ist die Konfiguration. egf geht hier mit dem Ringfinder 2.0. neue Wege, um die Entscheidungsfindung deutlich zu beschleunigen. Die moderne Art der Suche, angelehnt an Tinder, erlaubt es, bevorzugte Ringdesigns in wenigen Schritten zu ermitteln. Als State-of-the-Art bei Design und Nutzerfreundlichkeit gilt der Konfigurator 2.0. Einfache Sprache und Begrifflichkeiten erlauben selbst Laien, in nur fünf Schritten zu ihren Trauringen zu gelangen. Tutorials als Videos unterstützen die Paare dabei.



Modell „Hearts“,
585 Rotgold,
6 Brillanten
(je 0,008 ct.)

3. BERATEN

„Wir führen Schulungen beim Juwelier vor Ort durch, aber auch hier bei uns in Pforzheim verbunden mit Betriebsbesichtigungen, denn das Trauringgeschäft ist wohl das beratungsintensivste Segment in unserer Branche“, sagt Frank Walz. Geschult werden die Teams der Fachgeschäfte im Verkaufsgespräch, in der Begleitung der Beratung durch den Konfigurator, in Argumentationen für höherwertige Ringe, in der Schaufenstergestaltung und Dekoration, in den Besonderheiten der Kollektionen sowie der Neuheiten, bei Gravuren sowie im egf-Online-Portal, welches aktuellen Content zu Service, Reklamation und vieles mehr bietet. Das durchdachte System erlaubt die flexible Personalschulung und -betreuung, auch bei Personalwechsel, und ist jederzeit abrufbar. Walz: „Wir sind mehr als nur der Lieferant von individualisierbaren Produkten. Wir stellen auch das komplette Handling bereit – vom Marketing über den Konfigurator bis hin zum Kaufabschluss.“

Modell „Heritage“,
585 Gelbgold,
Brillant (0,025
ct.)



4. VERKAUFEN

Mit individuellen Ringen allein ist es heute nicht mehr getan. Qualität und Nachhaltigkeit stehen zunehmend als Kaufargumente im Fokus. egf setzt zu 100 Prozent auf recyceltes Gold und Platin, produziert klimaneutral, ist RJC-zertifiziert – CoP und CoC als einziger Trauringhersteller weltweit. Zudem ist egf der Spezialist für Platin, legiert im Haus. Entwickelt wurde von egf die Sonderlegierung River-Platin, die weißeste Farbe am Markt. Eine spezielle App erlaubt dem Brautpaar, ganz persönliche Gravurmotive einzubringen. So werden die Ringe Botschafter ihrer Persönlichkeiten und ihrer großen Gefühle. All diese Features überzeugen den Endkunden von der besonderen Kompetenz des Trauringjuweliers.



„Das Trauringgeschäft ist wohl das beratungsintensivste Segment in unserer Branche.“

Frank Walz, egf Sales Director

5. NACHBEREITEN

Ein glückliches Brautpaar kehrt immer wieder gerne ins Geschäft zurück. An erster Stelle für eine glückliche Beziehung zwischen Juwelier und Kunden steht die Robustheit der Ringe. egf setzt auf kompromisslose Qualität made in Pforzheim, garantiert Langlebigkeit auf Material und Verarbeitung. Jeder Ring bekommt ein Zertifikat ausgestellt, welches die besondere Güte garantiert. Zudem bietet egf Top-After-Sales-Prozesse sowie zahlreiche Schmuckideen, wie beispielsweise Memoires als Geschenke für die vielen Wegmarken im Leben zu zweit.

www.egf.biz