

50 years | THE ART

of fine seating

AKTION CAVILA



AKTION KLASSIKER

DIE AKTION

Sie kennen Ihre JORI-Klassiker. Auch hier profitieren Sie weiterhin von der 15%igen Ermäßigung auf Linea, Pacific, Yoga und Vinci JR-3280.

DER AKTIONSZEITRAUM

2013-2014

IHR VERKAUFSKONZEPT GEGENÜBER IHREN KUNDEN

Es gibt einige JORI-Klassiker, die sich seit mehreren Jahren in der Kollektion befinden und noch immer sehr populär sind. Das liegt natürlich an ihrem Design und an ihrem unerreichbaren Komfort. Da die Entwicklungskosten dieser Modelle inzwischen abgeschrieben sind, können wir Ihnen diese Klassiker zu einem interessanten Preis anbieten.

IHR WERBEMATERIAL

1. Anzeige
2. Online-Banner
3. Kundenzeitung

DIE AKTION

Die Cavila-Leder-Aktion wird fortgesetzt. Im Wissen, dass der Konsument heute zweimal nachdenkt, bevor er eine größere Ausgabe tätigt, bleibt diese Aktion ein starkes Argument gegenüber Ihren Kunden. Das Cavila-Leder ist nicht nur um 10% preisgünstiger als das Celia-Einstiegsleder, sondern es können auch alle JORI-Modelle mit diesem schwarzen Cavila-Leder ausgestattet werden. Diese Aktion kann allerdings nicht mit der Komfortpaket-Aktion kumuliert werden.

DER AKTIONSZEITRAUM

2013

IHR VERKAUFSKONZEPT GEGENÜBER IHREN KUNDEN

JORI bietet eine befristete Lederaktion „Cavila Black Limited Edition“ an. Cavila Leder ist eine Limited Edition Rindleder nichteuropäischen Ursprungs und daher weniger kompakt und hart, aber mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis. Das Leder schmiegt sich weniger schön an die Modelle und wird daher auch einen anderen Alterungsprozess zeigen als Celia. Es wurde nämlich mehr dessiniert und pigmentiert als Celia Leder. Der Alterungsprozess wird bei Cavila daher auch schneller verlaufen als bei Celia, was die Lebensdauer etwas verkürzen kann. Es ist 10 % günstiger als das Celia-Einstiegsleder und auf allen Modellen erhältlich. Es handelt sich dabei jedoch um eine vorübergehende Aktion, die deshalb superinteressant ist.

IHR WERBEMATERIAL

1. Anzeige
2. Online-Banner
3. Kundenzeitung



AKTION KOMFORT-PAKET

DIE AKTION

Bis zu einem Höchstbetrag von 10% des Kaufpreises können Ihre Kunden zusätzliche Optionen wählen. Der Vorteil besteht darin, dass Artikel zugänglich werden, die zusätzlichen Komfort schaffen, wodurch die Erfahrung von Luxus noch einmal besonders gefördert wird. Diese Aktion kann allerdings nicht mit der Cavila-Aktion kumuliert werden. Ein Tipp: beim Kauf eines Shiva-Modells können Sie Ihrem Kunden z. B. ein Beistelltisch oder... vorschlagen.



DER AKTIONSZEITRAUM

Oktober bis Dezember 2013



IHR VERKAUFSKONZEPT GEGENÜBER IHREN KUNDEN

3 Monate lang profitieren Sie von einer außerordentlichen Ermäßigung in der Form von zusätzlichen Komfortoptionen zu Ihrem Kauf. Für einen Betrag von 10% Ihres Einkaufs dürfen Sie zusätzliche komfort-generierende Optionen wählen. Das kann eine zusätzliche Komfortfunktion zu dem Modell sein, das Sie kaufen, aber Sie können auch Beistelltischchen, Kissen, Hocker... wählen.



IHR WERBEMATERIAL

1. Anzeige
2. Online-Banner
3. Poster
4. Kundenzzeitung

IHR KUNDE KANN UNTER DEN FOLGENDEN OPTIONEN WÄHLEN:

KOMFORTOPTIONEN FÜR ALLE MODELLE ERHÄLTLICH

- Einzelne Kissen und Kopfkissen
- Hocker
- Beistelltisch

MODELLSPEZIFISCHE KOMFORTOPTIONEN

Sofas

- Hoher oder verstellbarer Rücken statt niedriges Rückens
- Verstellbare Kopfstütze statt niedriges Rückens
- Verstellbare Armlehnen statt fester Armlehnen
- Kopfstütze mit Gasfeder statt manuell verstellbarer Kopfstütze

Relax- und TV-Sessel

- Motor/Fernbedienung Infrarot statt manuell verstellbarer Bedienung
- Integrierte verstellbare Kopfverstellung statt fester Kopfstütze

Sessel

- Hoher oder verstellbarer Rücken statt niedriges Rückens
- Verstellbare Kopfstütze statt niedriges Rückens
- Drehfuß/Rollen statt festes Fusses

Stühle

- Hoher Rücken statt niedriges Rückens
- Mit Armlehnen statt ohne Armlehnen
- Ausführung Komfort statt Light

Tische

- Ausziehplatte



www.jori.com