

Parkett Star



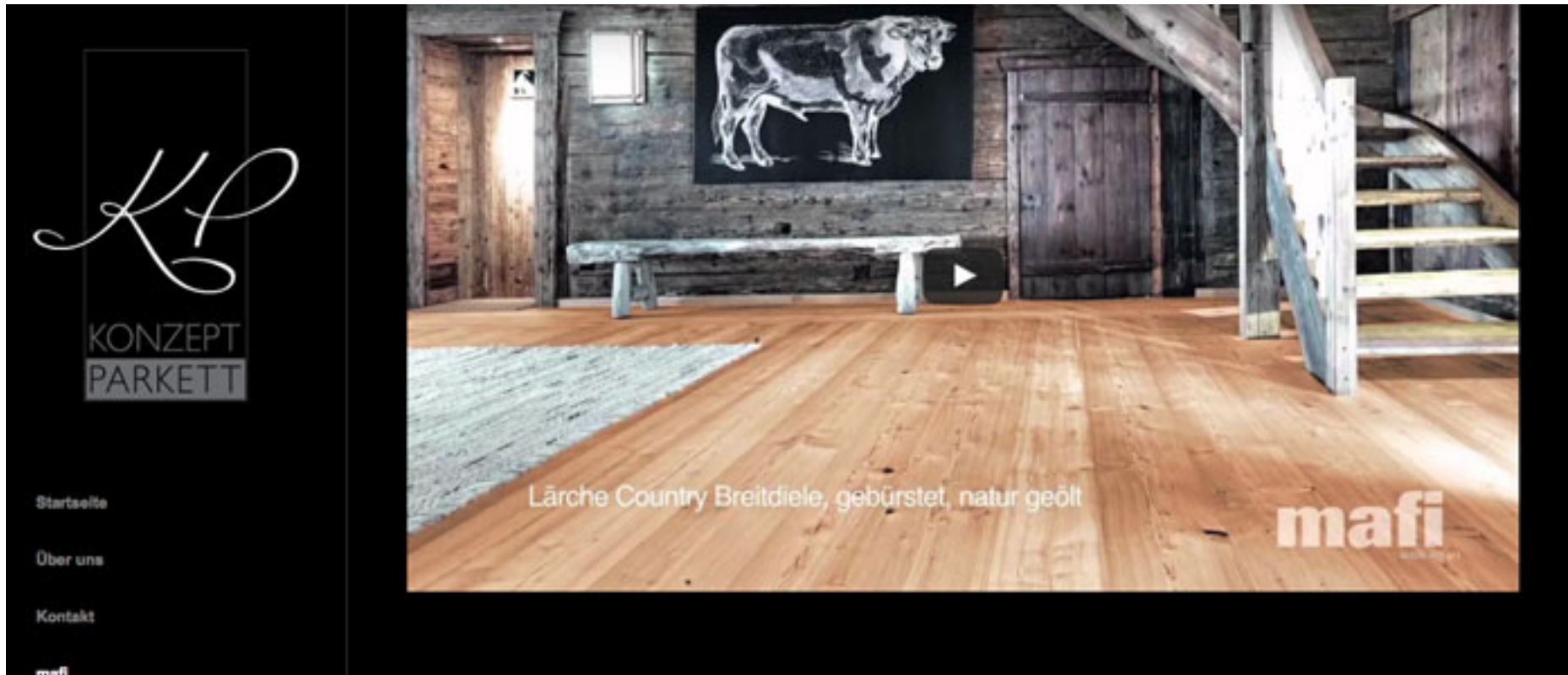
Prämiertes Parkettfachgeschäft

Parkett Star 2016

Konzept Parkett

ParkettMagazin, Europas große Fachzeitschrift für Holz-, Kork- und Laminatbodenbeläge, zeichnet seit 2012 beispielhafte Unternehmen aus Handel und Handwerk in verschiedenen Kategorien für die erfolgreiche Vermarktung von Parkett aus. Auf dieser Seite können Sie nicht nur direkt auf die Internetseiten der Preisträger gehen, sondern vor allem lesen, was diese Betriebe außergewöhnlich macht.

Konzept Parkett - Bester Internetauftritt (Handwerk) 2016



Konzept Parkett, Hannover

Gekonnter Auftritt im Netz – übersichtlich und persönlich

Es ist mehr als ein frischer Anstrich, den sich Drago Doric für den Internetauftritt seines Fachbetriebs gegönnt hat: Die Seite wurde komplett relaunched und bietet umfassende Information auf klaren, übersichtlichen Seiten. Vor allem wird ein sehr sympathisches Bild des Parkettlegermeisters in seinem beruflichen Umfeld vermittelt. Dafür wird Konzept Parkett mit dem Parkett Star in der Kategorie „Bester Internetauftritt im Handwerk“ ausgezeichnet.

Auf seiner Homepage hat sich einiges getan: „Wir haben alle Bereiche überarbeitet, aufgeräumt und neu strukturiert“, berichtet Drago Doric. „Unser Auftritt wirkt jetzt klarer, übersichtlicher und moderner.“ Auch alle technischen Komponenten der Seite wurden auf neuen Stand gebracht. „Lösungsorientiert“, wie er es auf den Punkt bringt. Der Nutzer kommt mit nur wenigen Klicks an sein Ziel, kann sich umfangreich über den Betrieb und seine Produkte informieren.

Bildhaft, knackig und emotional

Laufende Bilder statt langer Texte – so erweckt Konzept Parkett gleich auf der Startseite seine Produkte zum Leben. „Natur fühlen mit jedem Schritt“ heißt dazu kurz und knapp die zentrale Botschaft. Gleich darunter die Kontaktmöglichkeit; beim Smartphone braucht man nur noch auf die abgebildete Nummer tippen, schon klingelt das Telefon beim Parkettleger. Daneben – weil der Meister nicht nur Dienstleister ist, sondern auch ein Ladengeschäft betreibt – eine Anfahrtsbeschreibung sowie eine Kurzvorstellung mit Bild von Drago Doric. Das Unternehmen erhält so ein Gesicht. Ein guter erster Eindruck.

Wer tiefer eintauchen will, kann eine der zehn Rubriken links anklicken. Auskünfte gibt es beispielsweise über die Leistungen des Fachbetriebs. Ist der wirklich gut, oder sagt er das nur? Das beantwortet Drago Doric in einem Blog. Dort werden u.a. Referenzobjekte vorgestellt. „Der potenzielle Kunde gewinnt so einen Eindruck über unsere Arbeit.“

A vertical column of 15 empty rounded rectangular boxes, likely for a checklist or notes.

Die Website zeigt nicht nur Authentizität, sondern vermittelt auch Kompetenz. Häufig gestellte Fragen wie etwa „Was ist besser – Versiegeln oder Ölen?“ werden auf der Internetseite in wenigen Sätzen beantwortet. Ein lobenswerter Sofortservice für Interessenten und Kunden. Gezeigt wird der Showroom vor Ort, weiter ins Detail geht's mit Lieferantenvideos, die mit einem Mausklick gestartet werden. Abgerundet wird das Informationsangebot mit praktischen Hinweisen zu Finanzierungsmöglichkeiten.



Surfen auf allen Displays

Welcher Holzfußboden zur Einrichtung passt, lässt sich über die sogenannte Parkett-Visualisierung herausfinden. „Hierzu kann kostenlos ein Foto von der zu verlegenden Fläche hochgeladen werden. Dann können alle 54 lieferbaren Holzoberflächen nach und nach eingesetzt werden“, erklärt Drago Doric, „bis der richtige Boden gefunden ist“. Möglich ist diese Suche auf allen Endgeräten. Auch für große Bildschirme ist die Website optimal skaliert.

Damit Interessierte auf dieser Website überhaupt landen, hat Drago Doric einiges bewegt. Etwa durch eine eigene Facebook-Seite. Oder durch Brancheneinträge in allen Google-Diensten – immer mit persönlichem Foto und direktem Kontakt zum Chef. „Es sind die kleinen Dinge, die Vertrauen aufbauen.“ Darum bemüht sich Konzept Parkett. „Der Kunde muss sich sofort gut aufgehoben fühlen“, hebt der 46-Jährige hervor.

Nach umfassender Planung ins Netz

„Wer nicht wirbt, der stirbt.“ Davon war bereits der amerikanische Großindustrielle Henry Ford (1863-1947) überzeugt. Auch wenn diese Aussage etwas dramatisch klingt, für Drago Doric ist Werbung notwendig, um dem eigenen Unternehmen weitere Bekanntheit zu verschaffen. „Früher lebten wir ausschließlich von Empfehlungen, heute finden wir unsere potenziellen Kunden vor allem online“.

Eben mal schnell einen Internetauftritt umsetzen – das kam für ihn allerdings nicht infrage. „Nur mit ausgefeilter Planung kann man einen professionellen Auftritt gestalten, über den im besten Fall sowohl die Bekanntheit als auch der Umsatz der Firma gesteigert wird“, ist er überzeugt. Für die Umsetzung seiner Ideen hat er sich deshalb mit einer Werbeagentur an einen Tisch gesetzt. Die Investition habe sich gelohnt. „Wir haben es geschafft, das Unternehmen in der virtuellen Welt als Marke für professionelle Parkettverlegungen darzustellen. Die Kunden wissen, dass wir für sie das passende Konzept erarbeiten und ihnen dadurch viel Zeit, Wege und Verantwortung abnehmen“, unterstreicht er.



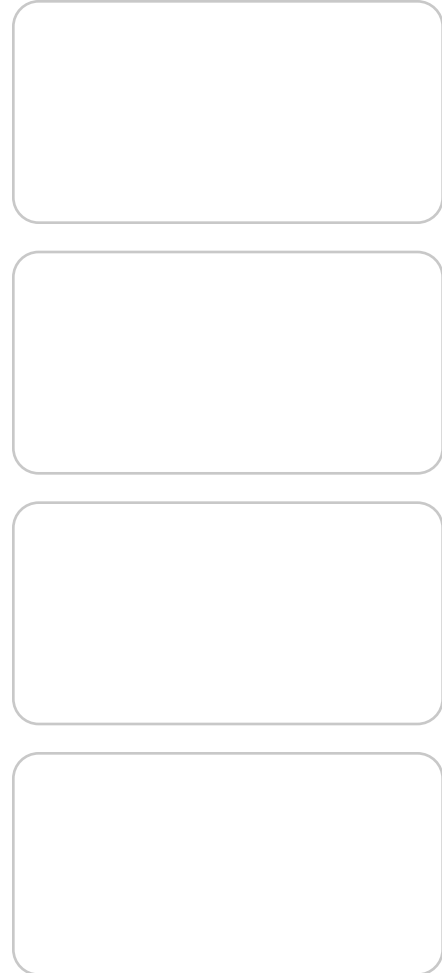
Leistungen im Einklang mit der Natur

Bereits der Firmenname spiegelt das Leistungsangebot wider. Konzept Parkett stehe für ein Gesamtpaket aus fundierter Beratung, ausgezeichneter Vorplanung sowie detailgenauem Arbeiten, was sich in reibungslosen Abläufen bestätigt. „Die Kunden geben mir einen großen Vertrauensvorschuss, und diesem Anspruch werde ich mit meinem Team in der Umsetzung der Projekte hundertprozentig gerecht“, betont er. Zum Konzept gehört ebenfalls die Pflege der Böden. Hierzu lädt der Inhaber in regelmäßigen Abständen seine Kunden in die Verkaufsräume ein, wo sie in wohnlicher Atmosphäre Empfehlungen für die Werterhaltung des Bodens erhalten.

Neben massivem und mehrschichtigem Parkett verkauft Drago Doric auf 110 m² in der Südstadt von Hannover Teppichboden, Linoleum und Pflegemittel. Mit baubiologisch unbedenklichen Produkten hat der Fachbetrieb sein eigenes Profil weiter schärfen können. „Thomsit, Hain und Mafi erfüllen hier meine Erwartungen“, zählt er auf. Sein Ziel: aus der Masse von Anbietern herausragen und erklären, dass der Interessent bei ihm etwas Besonderes erwarten kann.

Auf dieses Konzept setzt Drago Doric seit der Gründung 2005. Zahlreiche hochwertige Referenzobjekte im Umkreis von 50 km dokumentieren mittlerweile seine Vielseitigkeit und Kompetenz. „Wir wissen, wovon wir reden, weil alle im Team unseren Beruf von Grund auf erlernt haben“, sagt er. Jeder ist ein Fachmann mit fundierter Ausbildung oder ist gerade auf dem Weg dorthin – schließlich bildet Konzept Parkett auch aus.

Drago Doric hat sich durchgesetzt, nicht zuletzt deshalb, weil er bereit war, in seinen Marktauftritt zu investieren





★ Bester Internetauftritt (Handwerk) des Jahres 2016



www.konzeptparkett.de

Konzept Parkett
Sextrostraße 14 b
30169 Hannover
Email: info@konzeptparkett.de
Telefon: 0511 47 564 72
Telefax: 0511 47 564 73
[Adresse auf Karte zeigen](#)

Ausführlicher Bericht
der Ehrung des
Parkett Star des Jahres
2016

< Zurück