

Strategisk indretning af salgskontorer og kundeområder giver større salg
Indretning skal være en platform for øget salg og spille en aktiv rolle i virksomhedens markedsføring.

Dette opnås bedst ved at udvikle et indretningskoncept som har særkende.

Et koncept har særkende når målgruppen:

- **Kender og genkender det**
- **Kender historien om det**
- **Kender værdierne i det**
- **Føler at de får "added value" og vil betale mere.**
- **Føler loyalitet, anbefaler det til andre og køber igen.**

UniZone har udviklet et koncept til strategisk indretning af salgskontorer og kundeområder med henblik på at øge salget. Det omfatter:

- **Integration af indretningskoncept med virksomhedens markedsføring, salgsprocesser, kultur og historie.**
- **Bevidst understøtning af kundefærd samt eksponering af produkter og ydelser.**
- **Analyse af**
 - **Individuelle- og fælles behov.**
 - **Samarbejdsrelationer**
- **Rumdesign og indretning.**
- **Design af individuelt møbelinventar, som f.eks. receptioner m.v.**
- **Fremstilling og levering af individuelt designet møbelinventar**
- **Levering af:**
 - **Møbler og tilbehør**
 - **Belysning**
 - **Gardiner m.v.**
 - **Gulvbelægning**