

WOHIN GEHT DIE REISE FÜR ERFOLGREICHE TEXTILREINIGER?

TRENDSTUDIE 2020

CLAUDIA BRANDSTÄTTER

11. Oktober 2014

GESTERN UND HEUTE – DIE LETZTEN 20 JAHRE HABEN ALLES VERÄNDERT

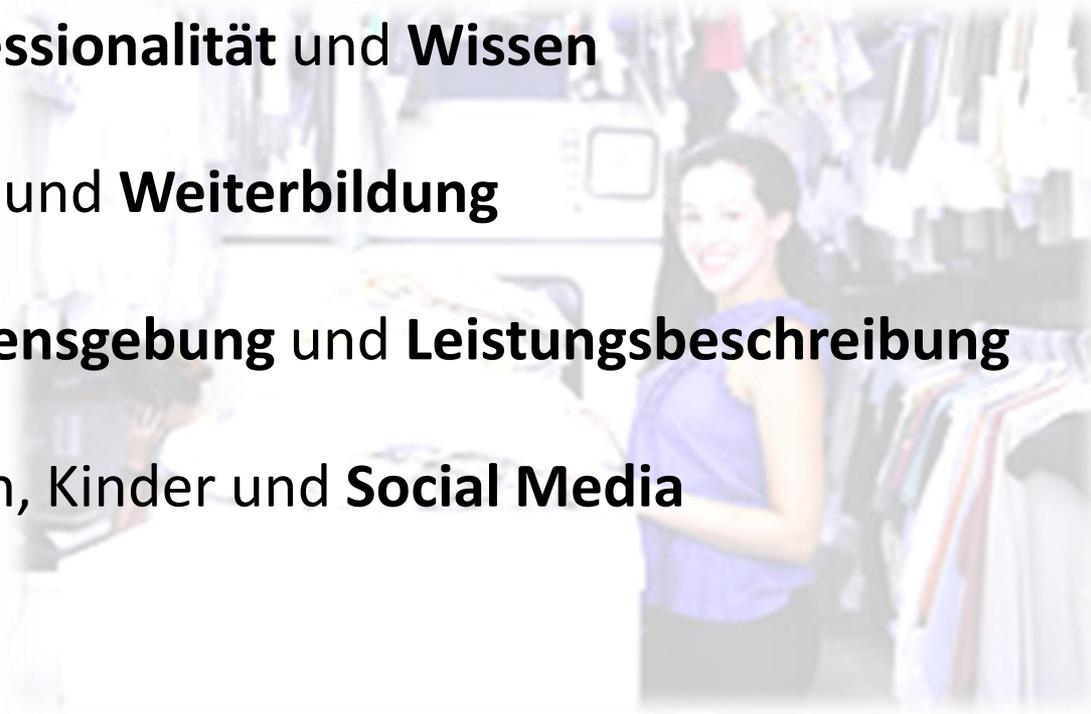
- **Rückgang** der Betriebe um 77 % – die vorhandenen Betriebe haben aber gute Chancen
- die **Veränderung** der Materialien ist eine positive Herausforderung
- der Trend „**DIY**“ (fast ein „Geschicklichkeitssport“)
- Dresscode neu – „**Casual Chic**“ liegt voll im Trend

VERSORGUNGSGRAD UND BEDEUTUNG IN ÖSTERREICH

- **684 Betriebe** in der Textilpflegebranche
 - **0,2 %** der gesamten österreichweiten Betriebe
 - **1,6 %** machen die Textilbetriebe in der Sparte Gewerbe und Handwerk aus
 - rund **5.400** Haushalte kommen auf einen Betrieb

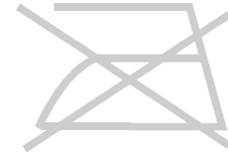
DAS BERUFSBILD / DIE BERUFSBILDER

- **Professionalität und Wissen**
- **Fort- und Weiterbildung**
- **Namensgebung und Leistungsbeschreibung**
- **Eltern, Kinder und Social Media**



DIE PRIVATKUNDEN

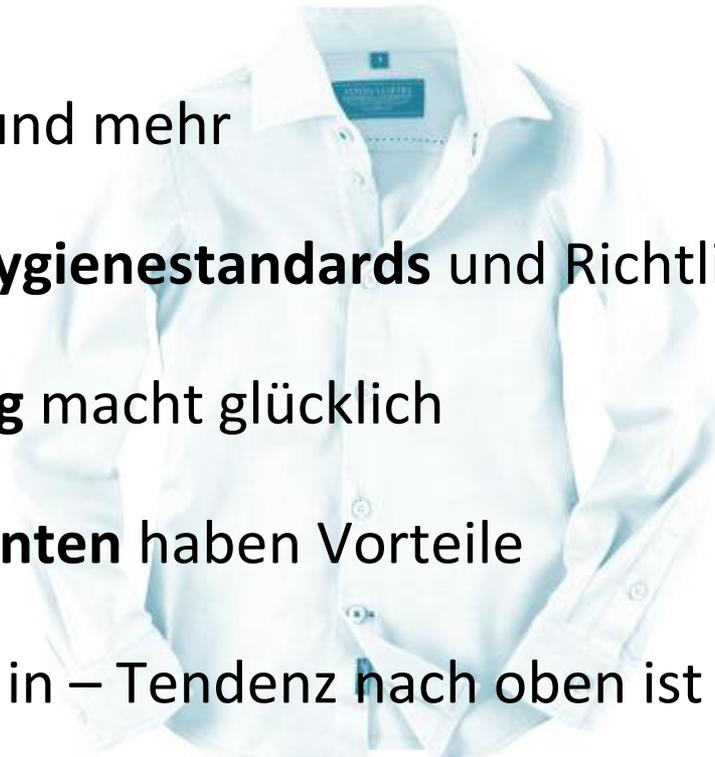
- **Simplifying** ist total in!
- **Tipps** zählen!
- **Sinnesorgane** bestimmen die Wahrnehmung, die Nase gibt das Qualitätssignal!
- **Rundumservice** zählt – aber bitte individuell gestalten!
- Annahme- / Übernahmestellen mit **Mehrwert** sind gefragt!
- Professionelle **Informationen** und sympathisches **Wissen** fehlen – Leidenschaft sowieso!



PRIVATE KRITERIEN FÜR DIE AUSWAHL / INANSPRUCHNAHME

- **Qualität** (Ansprüche treffen Erfahrungen und Erwartungen)
- **Preis / Leistung**
- **Service** (Leistungen mit Mehrwert)
- **Termintreue und Nähe**
- **Umweltbewusstsein**
- ... und ein **Mensch** soll es sein – sympathisch, kompetent und mit Leidenschaft

GUT FÜR DAS BUSINESS TO BUSINESS - GESCHÄFT

- 
- **Office-Service** und mehr
 - Erfüllung von **Hygienestandards** und Richtlinien
 - **Notfallreinigung** macht glücklich
 - „**grüne**“ **Lieferanten** haben Vorteile
 - **Outsourcing** ist in – Tendenz nach oben ist steigend

MÖBEL (INNEN/AUßEN) ZWISCHEN LEBENSDAUER UND GESUNDHEIT

- **Pflegeprodukte, Serviceleistungen und Dienstleistungen** aller Art für **Endverbraucher**
- **Lederversorgung** neu
- **Teppichversorgung** (Bequemlichkeit und Einfachheit zählen)
- **Outdoor-Bereich** (Wohnzimmerqualitäten und mehr)
 - Die Materialien sollen lange schön sein und immer gut riechen!

DIE ZUKUNFT, DIE UNS GUT TUT

- saubere **Singlehaushalte** und das lustvolle Waschen – Mehrwert und Umwelt werden immer wichtiger
- Werterhaltung (Qualität) – der **Profi muss her**
- **Übernahmestellen** und die Kompetenz (Wissen ohne Begeisterung ist wertlos!)
- **neue Materialien** und die Konsequenzen
- intelligente **Reinheit / Sauberkeit** als gesunder „Lebenswert“ und Lebensqualität

AUSGEWÄHLTE CHANCEN FÜR DIE BRANCHE, TEIL 1

- **Wissensstand** konsequent heben, Attraktivität steigern
(Wissen muss jung beginnen!)
- **Orientierung** geben, nicht Optionen
- **Corporate Identity** dynamisieren
(Alle CI-Bausteine für den eigenen Betrieb nutzen –
Corporate Smell besonders beachten!)
- **Corporate Wording** – alle sollen es umsetzen / leben
(Worte verändern, die Sprache bringt´s!)

AUSGEWÄHLTE CHANCEN FÜR DIE BRANCHE, TEIL 2

- **Kooperationspartner** mit Herz und Hirn gesucht / gefunden
- „Tag der offenen Tür“ und mehr Aktivitäten für die **Jugend** (Jugendeinladungen aussprechen) – ein toller Beruf für aufmerksame Profis
- aktives **Beschwerdemanagement** und **Weiterentwicklung**
- ausschließlich **positive Emotionen** wecken und „wertvoll“ leben
 - **Interesse, Neugier, Spaß** und **Freude** bewirken langfristig richtig „saubere Marken“!

“

... DANKE FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT!



bmm GmbH - Brandstätter Matuschkowitz Marketing
Münzgrabenstraße 131a / A-8010 Graz
Tel: +43 316 25 39 24 / bmm@bmm.at / www.bmm.at