



Handlings-Leitfaden für den Großhandel

1. Produktpositionierung

- Die neue CWS CLEAR+ Spenderreihe aus Kunststoff ist unsere Lösung für das Preis-Einstiegssegment.
- Sie wurde entwickelt, um preisbewusste Kunden anzusprechen, ohne auf Qualität zu verzichten.

2. Einsatz im Wettbewerb

- CLEAR+ eignet sich optimal, um im Markt gegenüber günstigen Marken und No-Name-Produkten zu bestehen.
- Damit können wir gemeinsam auch in preissensiblen Ausschreibungs- und Wettbewerbssituationen gezielt punkten.

3. Ganz wichtig: Premium bleibt Premium

CLEAR+ ist kein Ersatz, sondern eine Ergänzung zu unseren etablierten Premium-Serien PureLine und ParadiseLine. Gemeinsam stehen alle Linien für:

- langlebige Qualität
- zuverlässige Performance
- hohe Hygienestandards

4. Vorteile der CLEAR+ Serie

Breites und tiefes Produktportfolio – deutlich umfangreicher als vergleichbare Waschraumserien im Einstiegssegment. Dadurch entsteht für Kundinnen und Kunden:

- eine echte Alternative zu Billigmarken
- Möglichkeit der durchgängigen und einheitlichen Waschraumbestückung vom Waschtisch bis hin zur WC-Kabine
- ein starker Gegenwert fürs Budget

5. Kernbotschaften für die Kundenkommunikation

Kurz, klar und überzeugend:

- „CLEAR+ die smarte Wahl für preisbewusste Hygienelösungen.“
- „Große Vielfalt, gute Qualität – und das zu einem attraktiven Einstiegspreis.“
- „Ein starkes Gesamtportfolio, das sichtbar über dem Marktstandard liegt.“

6. Wann ist CLEAR+ die richtige Empfehlung?

Wenn Kund*innen:

- ein knappes Budget haben
- dennoch Markenqualität schätzen
- eine Alternative zu No-Name-Produkten suchen

7. Leitidee in der Beratung

CLEAR+ öffnet die Tür zu mehr Geschäft im unteren Preissegment, ohne Kompromisse bei Qualität, Service oder Markenauftritt.

