



Unsere Empfehlung für Pflegebetten

Die KUBIVENT HybridCare



Mehr als Standard. Das zahlt sich für Sie aus.

Die bessere Wahl für Sie und Ihre Kunden!

Für Pflegebetten müssen Sie als Basisausstattung eine herkömmliche Standard-Schaumstoffmatratze mitliefern.

Tun Sie Ihren Kunden etwas Gutes und profitieren auch Sie gleichzeitig als Händler davon. Wir empfehlen Ihnen die KUBIVENT HybridCare.



Und das ist die Idee:

Wenn Ihr Mitarbeiter das Pflegebett beim Kunden anliefern, hat er beide Matratzenvarianten im Auto. Anhand zweier Handmuster erklärt er kurz die Vorteile der **KUBIVENT HybridCare** und informiert über die Kosten. Solange er das Bett aufbaut, können die Kunden in Ruhe den mitgebrachten Flyer studieren und entscheiden, welche Matratzenvariante sie für ihr Pflegebett wählen möchten.

Alternativ bzw. ergänzend können Sie im Rahmen eines vorgelagerten Kundentelefonats, z. B. bei der Terminvereinbarung, die **KUBIVENT HybridCare** ansprechen und dabei den Mehrwert für den Pflegebedürftigen hervorheben.

Das rechnet sich für Sie!

Wie Sie an unserer Beispielrechnung sehen können, lohnt sich für Sie der Umstieg auf die **KUBIVENT HybridCare** in jedem Fall.

Beispielrechnung für Sie:		
Standard- Prophylaxe- Matratze	KUBIVENT HybridCare	
eine Standard-Prophylaxe-Matratze zu jedem Pflegebett kostet Sie*:	offizieller brutto Verkaufspreis der KUBIVENT HybridCare:	294,-
	als Angebot rechnen wir für Sie mit diesem brutto Verkaufspreis:	289,-
	abzüglich MwSt:	-46,-
	Ihr Kunde erhält die Standard-Prophylaxe-Matratze gutgeschrieben:	-49,-
	Sie verkaufen somit die KUBIVENT HybridCare für netto: (entspricht einem brutto Verkaufspreis von 231,- Euro)	194,-
	die KUBIVENT HybridCare kostet Sie im Einkauf**:	-124,-
	Sie erzielen für sich:	+119,-
		+70,-

* Preis für die KUBIVENT DuoCare bei 24er-Abnahme

** bei 24er-Abnahme

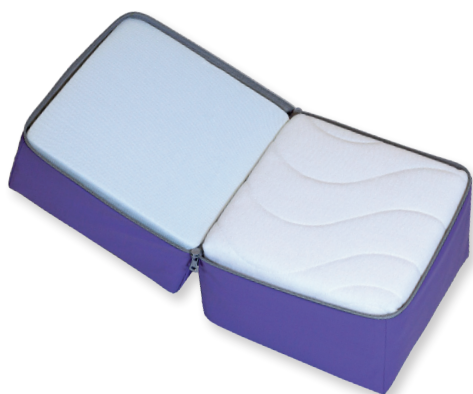
Unsere Hilfe für Ihren Verkaufserfolg:

Sie möchten weitere Verkaufsargumente parat haben? Gerne bieten wir Ihnen verschiedene Medien zur Unterstützung an.

Neben dem gedruckten Kundenflyer haben Sie die Möglichkeit, ein Handmuster einzusetzen, das die **KUBIVENT HybridCare** im direkt Vergleich mit einer Standard-Schaumstoffmatratze haptisch erlebbar macht.

Wenn Sie Ihre Kunden auf dem digitalen Weg erreichen möchten, bietet eine maßgeschneiderte Mailing-Aktion die passende Lösung.

Zur Präsentation der **KUBIVENT HybridCare** in Ihren Verkaufs- und Ausstellungsräumen ist ein Roll-Up ein besonders plakativer Blickfang.

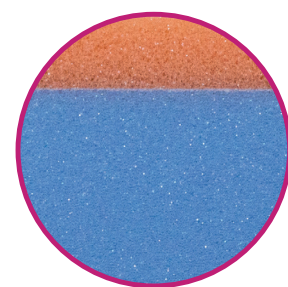


Mehr Komfort für Ihre Kunden!

Die zwei Lagen der **KUBIVENT HybridCare** sorgen bei Ihren Kunden für mehr Komfort im Pflegebett. Sie fragen sich wie? Was die Zweischichtigkeit der **KUBIVENT HybridCare** so besonders macht, entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Kundenflyer.

Sie können zwischen Frottee-Bezug und Inko-Bezug frei wählen.

Frottee-Bezug
4-seitiger Reißverschluss



zweischichtiger
Matratzenaufbau



Inko-Bezug
geschlossen, lila

Eine Win-win-Situation für Kunde und Händler!

Wählen Sie die **KUBIVENT HybridCare**!

Ihre Kunden profitieren von besserem Komfort, besserer Druckentlastung und besserem Schlaf.

Und bei Ihnen als Händler bleibt durch das Upgrade auf die KUBIVENT HybridCare unterm Strich ein dickes Plus im Vergleich zum Verkauf einer herkömmlichen Standardmatratze.



Änderungen vorbehalten · Stand 05/2024 · AGB siehe [kubivent.com](https://www.kubivent.com)