

HANDY: HAUPTMERKMALE UND VERKAUFSARGUMENTE (USP)

HANDY ist ein von Stephen Philips (ARUP) entworfener Mehrzweckhocker.

Die wichtigsten Verkaufsargumente (Unique Selling Propositions) von **HANDY** sind:

- **Innovatives** Produkt, einzigartig in seiner Marktnische.
- **Vielfältige Einsatzmöglichkeiten** als Hocker und Beistelltisch.
- **Funktional:**
 - Stapelbar (bis zu 20 Stück)
 - Leicht (3,3 kg)
 - Innenraum, in dem man seine Sachen aufbewahren kann.

Materialien:

- Polypropylen-Struktur
- Polyethylengleiter
- Pads: Holz und gepolstert (nicht als Beistelltisch erhältlich).

Modelle: Polypropylen, Polypropylen mit Holzpad und Polypropylen mit gepolstertem Pad.

Räume, in die er optimal passt:

- **Büros:** Als Beistuhl für schnelle Meetings.
- **Smart Cafés:** Räume, die vormittags eine Cafeteria, nachmittags ein Bereich für Gespräche und abends ein Freizeitbereich sein können.
- **Mehrzweckräume in Kultur- und Bildungszentren:** Für kurze Gespräche, Workshops usw.
- **Hotels und Hostels:** Nicht nur in den Zimmern, sondern auch in der Lobby.
- **Zuhause**

