

SLAM: HAUPTMERKMALE UND VERKAUFSARGUMENTE (USP)

SLAM ist ein von Lievore Altherr Molina entworfenes Stuhlprogramm.

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

- **Zeitloses Design:** Die Schale „schwebt“ auf dem Gestell, das einen „Handlauf“ simuliert.
- **Zahlreiche Versionen**, um in verschiedenen Räumen derselben Einrichtung die gleiche Ästhetik beizubehalten.
- **Innovative 3D-Holzschale** aus 7 mm starker amerikanischer Eiche mit abgerundeten Kanten.
- **Qualitätsdetails:**
 - **Abstandhalter**, die die Stühle beim Stapeln schützen.
 - **Armlehnen** mit der gleichen Ästhetik in den verschiedenen Versionen.
- **Zubehör, das Funktionalität bietet:**
 - Separates **Schreibbrett**, das bei Bedarf direkt am Stuhl angebracht wird.
 - Unabhängiges **Verbindungsstück**, das bei Bedarf direkt am Stuhl angebracht werden kann.
 - **Transportwagen**
 - **Polsterschutz**
 - **Haltevorrichtung** für Stuhl
 - **Armlehnschutz**

Materialien:

- Gestell: Aluminium, Stahl und Buchenholz.
- Schale: Sperrholz, Polypropylen und Polsterung.

Räume, in die er optimal passt:

- **Gastgewerbe**
- **Büros**
- **Kongresszentren**
- **Zuhause**

