



# Case study **Retail**

CUPRA erfindet den Ausstellungsraum mit PPDS neu

“

*PPDS bot mit seinen Philips Displays und seiner flexiblen Arbeitsweise die perfekte Lösung”*

Erik Händler, Head of DND, SEAT Deutschland GmbH





## Hintergrund

Als moderne Vision von Sportlichkeit definiert der CUPRA die Revolution des Hochleistungsfahrens neu. Mit mehr als 350 Vertragshändlern und über 390 Servicepartnern wird das spanische Automobilunternehmen schnell zu einer treibenden Kraft in der Welt der Elektroautos. CUPRA ist bereits auf dem besten Weg, sich zu einer reinen Elektroauto-Marke zu entwickeln, mit einer Reihe von individuell anpassbaren, vom Rennsport inspirierten Modellen für die Straße, die Piste oder den Offroad-Spaß. Es kommt sogar noch besser: CUPRA will in seinem Werk in Martorell bis 2050 klimaneutral produzieren.

## Herausforderung

Es ist kein Geheimnis, dass Elektroautos die Zukunft sind. Und mit der neuen Ära der Automobile kommt auch eine neue Ära der Technologie – sowohl für die Autos als auch für die ganze Marke. Deshalb war es bei der Einrichtung des CUPRA Flaggschiff-Showrooms in München genauso wichtig, die richtige Technik zu haben, welche die Innovationskraft der Marke widerspiegelt. CUPRA benötigte ein hochmodernes System, das es ermöglicht, eine lokale Identität zu schaffen und gleichzeitig die Flexibilität zu haben, die ständig wechselnden Vorführ- und Ausstellungsmodelle im Autohaus unterzubringen.

## Lösung

Um ihre Vision zu verwirklichen, hat sich CUPRA mit MEKmedia und PPDS zusammengetan und einen Showroom geschaffen, der seinesgleichen sucht. Gemeinsam wurde eine maßgeschneiderte Lösung entworfen und in weniger als drei Tagen umgesetzt. Um absolute Flexibilität im Showroom zu gewährleisten, wurde ein modulares Display-Setup entwickelt, das eine schnelle und vielseitige Wiedergabe von Inhalten ermöglicht. Drei Philips L-Line LED-Displays und ein übergroßer 65-Zoll-Philips-Bildschirm wurden installiert, um die Funktionen, das Branding und die Vorteile der einzelnen Modelle zu präsentieren. Die Displays wurden so konzipiert, dass sie je nach Konfiguration des Ausstellungsraums verschoben werden können und auch

in den vorderen Fenstern eingesetzt werden können, um mehr Besucher anzulocken. Diese Anordnung ermöglicht auch die Nutzung des Fahrzeugkonfigurators, mit dem die Kunden ihr Traumauto live auf dem Bildschirm zusammenstellen können – ein wichtiger Aspekt für die Marke CUPRA. Dies führte zu einer deutlich höheren Markenbekanntheit, Kundeninteraktion und Mitarbeiterproduktivität.

## Vorteile

**Modularer Aufbau:** Dank der flexiblen Gestaltung kann der Ausstellungsraum mühelos an die verschiedenen Modelle und Veranstaltungen im Laufe des Jahres angepasst werden.

**Praktischer Auto-Konfigurator:** Die Kunden können ihr Traumauto live am Bildschirm konfigurieren, um zu erleben, wie es aussehen wird, bevor sie ihre offizielle Bestellung aufgeben. Dies erhöht das Vertrauen der Kunden und reduziert gleichzeitig die Anzahl der benötigten Vorführmodelle.

**Schnelle Bereitstellung:** PPDS und MEKmedia entwickelten und installierten das gesamte System in weniger als drei Tagen.

**Einfache Aktualisierungen:** Das Team kann neue Inhalte einfach über ein zentrales System einspielen.

### Mehr Infos

**Client**  
SEAT Deutschland GmbH

**Location**  
Munich, Bavaria, Germany

**Project**  
CUPRA Garage  
Odeonsplatz, Munich

**Products**  
Philips L-Line 9000 Series 41" LED Display 41BDL7224/00 (1 Gerät),  
Philips L-Line 31" LED Display 31BDL7224/00 (1 Gerät),  
Philips L-Line 22" LED Display 22BDL7224/00 (1 Gerät),  
Philips 65" Display 65BDL4550D/00 (1 Gerät)

**Partners**  
MEKmedia GmbH

