

Presseinformation

März 2020

Lumea, OneBlade und Sonicare: Philips bietet Mietprogramme und die automatische Lieferung von regelmäßig benötigtem Zubehör nach Hause

Hamburg – Serien und Musik streamen, Autos per Carsharing gemeinschaftlich nutzen oder Blumen regelmäßig direkt nach Hause ordern: Besitztümer teilen und derartige Services nutzen, stehen hoch im Kurs. Es ist komfortabel, effizient und flexibel. Gerade in heutigen Zeiten gewinnen besonders Servicemodelle an Bedeutung. [Philips](#) sorgt daher dafür, dass gewünschte Produkte und regelmäßig benötigtes Zubehör bequem nach Hause geliefert werden. Ziel der Miet- und Serviceprogramme ist es, Dienstleistungen anzubieten, die einen Mehrwert für den Kunden schaffen und gleichzeitig einen Zugang zu Innovationen bieten, die das Leben der Menschen verbessern. Die Produkte Lumea, Sonicare und OneBlade von Philips sind dabei Vorreiter des neuen eCommerce-Angebotes.

„Traditionelle Konsummodelle wandeln sich. Auch bei Gebrauchsgütern geht es den Konsumenten immer stärker um Nutzen und Komfort, statt klassischen Besitz. Mit unserem Mietprogramm ‚Lumea Try & Buy‘ beispielsweise bieten wir die Möglichkeit, sich die Anschaffung dieses Produktes durch ausgiebiges Testen zuhause und einer monatlichen Zahlung in Ruhe zu überlegen. Dabei kann sich jederzeit für den endgültigen Kauf von Lumea IPL oder für das Beenden des Programms entschieden werden“, so Anke Hille, Manager New Business Models Philips Market DACH.

Lumea Try & Buy

Philips Lumea IPL bietet eine IPL Anwendung für zuhause mit dem Ziel der langanhaltenden Haarentfernung. Durch „Lumea Try & Buy“ haben Konsumentinnen die Möglichkeit Lumea ab 34,95 € im Monat zu testen. Wer mit den Ergebnissen zufrieden ist, kann Lumea kaufen oder die Miete beenden.

[Weitere Informationen](#)

Sonicare Bürstenkopf Abo und Try & Buy

Ab sofort kann der immer wiederkehrende Einkauf von Bürstenköpfen komplett von der „To-do-Liste“ gestrichen werden. Denn Philips Sonicare bietet zum einen ein Bürstenkopf Abo, sodass diese regelmäßig und automatisch nach Hause geliefert werden. Wie vom Zahnarzt empfohlen alle drei Monate. Dabei kann aus verschiedenen Bürstenköpfen, wie beispielsweise Premium Plaque oder Optimal White gewählt werden. Das Abo ist jederzeit kündbar und die Lieferung ist kostenlos ([weitere Informationen](#)). Zum anderen kann das Bürstenkopf Abo beim Kauf einer ProtectiveClean 4300 direkt kombiniert werden. Auch hier



ist das Abo jederzeit kündbar und die Lieferung ist kostenlos. On top gilt bei allen Varianten: der Nutzer spart bis zu 20 Prozent im Vergleich zur Unverbindlichen Preisempfehlung ([weitere Informationen](#)). Auch bei Sonicare gibt es „Try & Buy“, sodass ein Sonicare Handstück gemietet werden und der Nutzer sich den Kauf in Ruhe beim Testen überlegen kann.

OneBlade Abo-Starterkit und Klingenabo

Trimmen, stylen und rasieren jeder Bartlänge: OneBlade kümmert sich einfach und schnell um Bärte jeder Art. Dank des OneBlade Abo-Starterkits kann „Mann“ sich zukünftig den Weg ins Geschäft oder den Klick im Online-Shop für seine Ersatzklingen sparen. Denn es umfasst den Kauf eines OneBlades inklusive einer automatischen Zulieferung der Klingen im Zweierpack. Sowohl der Preis des Handstücks als auch der Klingen ist reduziert. Der Lieferrhythmus der Klingen kann individuell gewählt werden. Wer OneBlade bereits besitzt, kann sich für das reine Klingenabo entscheiden. Auch hier ist der Lieferrhythmus auswählbar. Beide Abo-Modelle sind jederzeit kündbar.

[Weitere Informationen \(auch zur Auswahl des passenden Lieferrhythmus\)](#)

Weitere Informationen für Medien:

Philips GmbH Market DACH

Svenja Eggert

PR & Influencer Manager

Tel.: +49 151 1114 5373

E-Mail: svenja.eggert@philips.com

Konsumentenfragen:

Philips Kundenservice

Telefon: 040 / 80 80 10 980

Über Royal Philips

Royal Philips (NYSE: PHG, AEX: PHIA) ist ein führender Anbieter im Bereich der Gesundheitstechnologie. Ziel des Unternehmens mit Hauptsitz in den Niederlanden ist es, die Gesundheit der Menschen zu verbessern und sie mit entsprechenden Produkten und Lösungen in allen Phasen des Gesundheitskontinuums zu begleiten: während des gesunden Lebens, aber auch in der Prävention, Diagnostik, Therapie sowie der häuslichen Pflege. Die Entwicklungsgrundlagen dieser integrierten Lösungen sind fortschrittliche Technologien sowie ein tiefgreifendes Verständnis für die Bedürfnisse von medizinischem Fachpersonal und Konsumenten. Das Unternehmen ist führend in diagnostischer Bildgebung, bildgestützter Therapie, Patientenmonitoring und Gesundheits-IT sowie bei Gesundheitsprodukten für Verbraucher und in der häuslichen Pflege. Philips beschäftigt etwa 80.000 Mitarbeiter in mehr als 100 Ländern und erzielte in 2019 einen Umsatz von 19,5 Milliarden Euro. Mehr über Philips im Internet: www.philips.de