

# Spezialist für Verkaufsaktionen

**Schmidt Aktionsverkauf** - Es gibt viele Anlässe für ein Fachgeschäft über eine Sonderverkaufsaktion neue Marketingimpulse für das Juweliergeschäft zu setzen. Wenn der Geschäftsinhaber noch einen professionellen Berater wie Alexander Schmidt an seiner Seite hat, kann nichts mehr schief gehen.

Alexander Schmidt blickt auf eine lange Karriere in Sachen Einzelhandel zurück. Seit über drei Jahrzehnten hat sich sein großer Erfahrungsschatz gebildet, seit nunmehr 13 Jahren berät er Fachgeschäfte dabei, mit Sonderverkäufen ihren Erfolg zu steigern. »Gemeinsam mit unseren Kunden erzielen wir das Maximum aus jedem Aktionsverkauf. Dabei ist es egal ob wegen Umbau, Renovierung, Jubiläum oder Geschäftsaufgabe. Und: Wer mit mir im Boot sitzt und das gleiche Ziel vor Augen hat, wird einen erfolgreichen Abschluss haben«, das formuliert der Geschäftsführer der gleichnamigen Unternehmensberatung auf seiner Internetseite. Was er für die Fachgeschäfte leistet, formuliert er im U.J.S.-Interview.

**U.J.S.: Guten Tag, Herr Schmidt. Sie beraten den Einzelhandel zu den Themen Sonderverkauf sowie Geschäftsaufgabe. Das sind spannende Themen, sind diese auch noch spannend für Sie?**

Alexander Schmidt: Ja, diese Themen sind heute noch so spannend wie in meinen Anfangsjahren vor nun über 13 Jahren. Jede Aktion ist anders, jeder Kunde ist anders und jedes Umfeld ist anders. Da kann gar keine Langeweile aufkommen. Stellen Sie sich einen Fachhändler



in einem Einkaufszentrum oder in einer Kleinstadt oder gar ländlichen Gegend vor. Dazu mischt sich dann das Sortiment. Der eine Händler hat eine konsumige, der andere eine hochwertige Kollektion. So gleicht auch kein Geschäft dem anderen und auch kein Mensch (Inhaber und Mitarbeiter) dem anderen. Der eine legt seinen Schwerpunkt auf Uhren, der andere auf Schmuck, der dritte hat beides. Der nächste führt nur Trendmarken oder ist eher konservativ. Sie sehen, kein Fachhändler ist wie der andere. Es ist jedes Mal eine neue Herausforderung, das richtige Paket für den gemeinsamen Erfolg zu schnüren.

**U.J.S.: Wer mit Ihnen in einem Boot sitzt, wird Erfolg haben. So steht es auf Ihrer Internetseite. Steuern Sie das Schiff alleine?**

Alexander Schmidt: Das ist richtig, die Formulierung steht dort geschrieben. Im Boot sitze aber nicht nur ich, sondern auch eine geniale Werbeagentur, die alle Vorgaben werbewirksam umsetzt. Auch im Boot ist ein auf Notwendigkeit abrufbares und hochmotiviertes Team. Wir alle haben ein gemeinsames Ziel und steuern darauf zu. Die Regel für den Erfolg ist einfach: Kurs halten und im Gleichtakt rudern. Und noch etwas ist wichtig: Ehrlich währt am längsten! Das erwarte ich von meinen Kunden, wie sie es auch von mir erwarten können. Dann stimmen alle Angaben, die ich benötige, und meine Umsatzprognose stimmt dann mit einer Abweichung von höchstens 10 Prozent ebenso. Also, einsteigen und los geht's! Bin ich mir eines Erfolges unsicher beziehungsweise des Misserfolges sicher, werde ich dem jeweiligen Interessenten abraten, eine Sonderverkaufsaktion durchzuführen.

**U.J.S.: Was kann sich der Leser bei Ihrer eigenen Werbeaussage »mit Stil und Niveau« vorstellen?**

Alexander Schmidt: Wie ich zuvor erwähnt hatte ist kein Fachhändler wie der andere. So ist auch keine Aktion wie die andere. So ist ebenfalls keine Werbung wie die andere. Ein



Aktions- beziehungsweise Räumungsverkauf ist immer eine Gratwanderung zwischen Erfolg, Stil und Niveau. Diese Elemente erfolgreich zu vereinen, bedeutet tatsächliches Können. Daran lassen wir uns gerne messen. Jeder Inhaber, der zum Beispiel sein Geschäft schließen will oder muss, möchte dies gerne mit Würde tun. Da kann er sich auf uns verlassen. Er wird ein auf sein Geschäft abgestimmtes Konzept- und Werbepaket erhalten, welches vor allem stil- und niveauvolle Anzeigen, Mailings, Beilagen und andere Werbemittel beinhaltet. Teppichwerbung gibt es nicht, Schubladenwerbung auch nicht. Jeder einzelne meiner Kunden erhält ein auf ihn eigens zugeschnittenes Paket, auf dessen Erfolg er bauen kann.

**U.J.S.: Können Sie uns ein bis zwei Ihrer erfolgreichen Kunden nennen?**

Alexander Schmidt: Gerne. Wir haben zum Beispiel in einer eher für die Branche schwierigeren Zeit (April bis Juni) die Firma ARSVI in Bielefeld erfolgreich geräumt. Das Sortiment bestand in der Hauptsache aus hochwertigem Schmuck edler Marken. Die Inhaberin, Frau Menze, sagt selbst über unsere Aktion: »Ohne Ihre Hilfe hätte ich das niemals bewältigen können.« Ebenso äußerte sich Frau Hoch, Mitinhaberin von Juwelier Maurmann aus Ludwigshafen. Mehr Stimmen sowie eine Übersicht über mein Angebot erhalten die U.J.S.-Leser unter [www.schmidt-aktionsverkauf.de](http://www.schmidt-aktionsverkauf.de). Ich stehe weiterhin unter der kostenlosen Hotline 0800 – 550 20 55 zur Verfügung.

**»Es ist jedes Mal eine neue Herausforderung, das richtige Paket für den gemeinsamen Erfolg zu schnüren.«**