

Aktionismus neu definieren

Pro Concept bietet Konzepte und Aktionen für den Handel

MÖBELMARKT: ...Neue Wege für Ihre Ziele, den Zeitgeist treffen, Aktionismus neu definieren. Eine interessante und gewagte Aussage. Herr Schmidt, was kann sich der Handel darunter vorstellen?

Alexander Schmidt: Mit unserem Konzept einer sehr erfolgreichen Mischung aus Bewährtem und Neuem, wollen wir dem Handel, gerade in immer schwieriger werdenden Zeiten, den Weg zum dauerhaften Erfolg sichern. Wir arbeiten nicht mit Standards oder Schubladenkonzepten, sondern gehen neue Wege. Seit dem Fall des alten UWG 2004 hat sich einiges getan. Da ist mit einem universellen Konzept aus der Schublade, das für „alle“ gültig ist, nicht mehr viel zu bewegen.

MÖBELMARKT: Das hört sich viel versprechend an. Doch ist nicht gerade beim Aktionismus ein bewährtes Grundgerüst wichtig?

Schmidt: Selbstredend ist es das und doch macht die Kombination aus Beiden den Unterschied. Wen locken denn noch die eingestaubten Plakate vom Vorjahr hinterm Ofen hervor? Wir setzen gezielte Highlights, um eine Aktion für den Verbraucher interessant zu machen.

MÖBELMARKT: Also neue Wege auch im Sinn von Flexibilität?

Schmidt: Genau. Jede einzelne Verkaufsaktion wird von uns individuell vorbereitet. Unser Kunde kann sich auf ein Konzept verlassen, das zwar auf einem bewährten Grundstock basiert, jedoch genau auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnitten wird. Bewährt wird z. B. die Thematik oder auch der Anlass sein, wie z.B. Jubiläum, Geburtstag, Hausmesse, Räumungsverkauf, uvm., neu hingegen die Art und Weise, mit der Thematik umzugehen, innovativ und kreativ Highlights zu setzen. Eine tolle Schlagzeile alleine reicht dem von Rabatten verwöhnten Endverbraucher nicht mehr aus!

MÖBELMARKT: Wie sieht die Tätigkeit von Pro Concept im Detail aus?

Schmidt: Die gewissenhafte und genaue Analyse der Händlersituation ist Grundlage für eine den Gegebenheiten und Örtlichkeiten angepasste Planung. Berücksichtigt werden sowohl die aktuelle Problematik, wie Lagerdruck oder mangelnde Kundenfrequenz, Liquiditätsprobleme, hohe Warenbestände usw, als auch die Umfeldbedingungen, welche oftmals unterschätzt werden. Anspruchsvolle, innovative Werbung und ein sorgfältig ausgearbeiteter Medienplan optimieren die Möglichkeiten, trotz der Fülle der sonstigen Werbeanzeigen, die Kunden zu erreichen.

Über den gesamten Verlauf der Aktion stehen wir unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite, sind jederzeit in der Lage, situationsbedingt zu reagieren.

MÖBELMARKT: Garantierte Organisation von Anfang bis Ende?

Schmidt: Nur wenn alle Abläufe reibungslos miteinander koordiniert sind, ist der Erfolg gewährleistet. Dazu gehört gewissenhafte Vorbereitung, ein perfekt abgestimmter Zeitplan, sowie zuverlässige Umsetzung.

MÖBELMARKT: Gute Voraussetzungen also für den Erfolg einer solchen Aktion. Unterstützen Sie den Händler auch dabei, mit der erhöhten Frequenz zurecht zu kommen?

Schmidt: Auf Wunsch stellen wir zur Unterstützung des hauseigenen Verkaufspersonals engagierte Verkaufsprofis und Montageteams. Ein Themenleiter vor Ort koordiniert und organisiert in Zusammenarbeit mit dem Inhaber den täglichen Ablauf.

MÖBELMARKT: Gehören klassische Räumungsverkäufe auch zu Ihrem Portfolio?

Schmidt: Natürlich gehört zu unserem Tätigkeitsfeld die Ge-



Alexander Schmidt, Geschäftsführer von Pro Concept.

(Foto: Pro Concept)

schaftsaufgabe in ihrer klassischen Form. Inzwischen ist es auch dort wichtig, Akzente zu setzen. Gerade bei Räumungsverkäufen ist von größter Bedeutung, dass alles reibungslos abläuft. Es gibt viele Möglichkeiten dem Handel einen letzten erfolgreichen Abschluss anbieten zu können.

MÖBELMARKT: Ein breit gefächertes Spektrum. Bieten Sie darüber hinaus weitere Leistungen an?

Schmidt: Insolvenzen, Warenverwertungen und Versteigerungen sind weitere wichtige Bestandteile der Arbeit von pro concept. In enger Zusammenarbeit mit ei-

ner professionellen Werbeagentur, Unternehmensberatern, Rechtsanwälten und erfahrenen Auktionatoren, sowie bei Bankgesprächen erzielen wir beste Ergebnisse.

Unter 0800-5502055 haben wir speziell für unsere Kunden eine kostenlose Hotline geschaltet. Gerne informieren wir in einem ersten persönlichen und unverbindlichen Gespräch, das die Zukunft eines Unternehmens entscheidend verändern kann, über die umfassenden Leistungen der Pro Concept.

MÖBELMARKT: Herr Schmidt, vielen Dank für das Gespräch! ■