

MAXIMALE GEWINNMARGE

Im Dezember 2018 endete nach 70 Jahren die Ära von Juwelier Müller in Meppen.

Dank Alexander Schmidt, Experte für Aktionsverkäufe, blickt Inhaberin Renate Müller aber nicht nur wehmütig auf die Schließung des Traditionsunternehmens zurück.

Am 30.12.2018 schloss Renate Müller die Türen ihres Juweliergeschäfts, das sie bis Anfang 2018 gemeinsam mit ihrem damals verstorbenen Mann geführt hatte, zum letzten Mal – verbunden mit einer Portion Wehmut. Denn leider hatte sich trotz großer Bemühungen kein geeigneter Nachfolger gefunden, der das gut eingeführte Geschäft samt Warenbestand übernommen und auch zur Freude der vielen Stammkunden weitergeführt hätte.

Also entschied sich die Geschäftsfrau für den endgültigen

Räumungsverkauf – und holte sich mit Alexander Schmidt einen echten Experten an die Seite. Denn bevor dieser sich vor mittlerweile fast zwei Jahrzehnten auf Konzepte für Verkaufsaktionen im Einzelhandel spezialisierte, war er selbst Inhaber eines Fachgeschäftes gewesen – und kennt insofern die Verkaufsmechanismen im stationären Handel genau. „Die Entscheidung für die Unterstützung durch Herrn Schmidt war goldrichtig. Meine Erwartungen hinsichtlich des Umsatzes wurden deutlich übertroffen: dank seiner professionellen Unterstützung – zum Beispiel in Sachen Werbung –, aber auch dank meiner tüchtigen Mitarbeiter und treuen Stammkundschaft. Zu seinen wertvollen Tipps gehörte unter anderem, dass ich zu Beginn nur geringe Nachlässe gewähren und die Rabatte erst nach und nach erhöhen sollte. Diese Strategie ist hervorragend aufgegangen“, freut sich Renate Müller.

Antje Heepmann

→ www.schmidt-aktionsverkauf.de



TIPPS

1. Eine Rabattschlacht sollte vermieden und erst zum Ende der Verkaufsaktion ein höherer Nachlass gewährt werden.
2. Schaufensterbeklebungen, Kundenstopper et cetera sind notwendig, der Juwelier muss aber als eigene Marke weiterhin erkennbar sein.
3. Schmuck und Uhren müssen auch beim Sonderverkauf stilvoll und wertig präsentiert werden.

