

Profis in Sachen Verkaufsaktionen

Pro Concept bietet Konzepte für den Fachhandel

Preiskampf, Kaufzurückhaltung, es gibt viele Ursachen, die es dem Handel heutzutage immer schwerer machen. Am Markt kann langfristig nur bestehen, wer rechtzeitig die Weichen stellt, sich konsequent von der Masse abzuheben. Fachliche Kompetenz ist nicht ausreichend, die Kundenfrequenz und damit den Umsatz zu erhöhen. In vielen Branchen sind Verkaufsaktionen bereits der Erfolgsgarant, Kunden neu zu mobilisieren und enorme Umsatzsteigerungen zu erreichen.

Die Firma Pro Concept, Konzepte + Aktionen für den Handel aus Au am Rhein setzt professionelle Konzepte ein, um mit **Verkaufsaktionen** ungewohnte und darüber hinaus anhaltende Frequenz zu schaffen. Die vielfältigen Ursachen für die Probleme, mit denen der Handel zu kämpfen hat liegen auf der Hand. Mangelnde Kundenfrequenz, Kaufmüdigkeit, geringe Kaufkraft, ein nie da gewesener Preiskampf, Lagerdruck, hohe Altbestände, es gibt viele Gründe, welche in der Summe die Luft für einen kleinen und mittelständischen Händler schnell dünn

werden lassen können.

Seit dem Fall des alten UWG hat sich einiges getan. Es gibt durchaus Möglichkeiten, dem Tiefgang entgegenzuwirken und selbst in Zeiten, in denen das Geschäft saisonbedingt von alleine zu laufen scheint, macht es Sinn, sich ein solides Polster zu schaffen. Die Firma Pro Concept bietet **professionelle Verkaufsförderung mit Sonderverkäufen**, wie sie in vielen anderen Branchen bereits Alltag sind. Der individuelle Charakter jedes Unternehmens wird unterstrichen, somit ist dem bekannten Erscheinungsbild nach außen hin Rechnung getragen.

Großen Wert legt Geschäftsführer **Alexander Schmidt** zu aller erst auf die gewissenhafte und genaue **Analyse der Händlersituation**. Berücksichtigt werden hierbei sowohl die aktuellen Gegebenheiten als auch die oftmals unterschätzten Umfeldbedingungen. Intensive Vorbereitung in Zusammenarbeit mit dem Händler sei beste Grundlage für die problembezogene Konzeption. Gründliche Vorarbeit, ein perfekter Zeitplan, dessen zuverlässige Umsetzung und die Fähigkeit, situationsgerecht zu reagieren zeichnen Pro Concept aus, so Schmidt.

Eröffnungen oder Jubiläen, themenbezogene Verkaufsaktionen, Sonder- und Saisonverkäufe, Räumungs- und Teilräumungsverkäufe werden genutzt, um sich die erste Aufmerksamkeit der Kunden zu sichern. Durch einen genau abgestimmten Medienplan und anspruchsvolle Gestaltung der Werbemittel gelingt es, den Kunden in der Fülle sonstiger Werbung zu erreichen. Zusätzlich geht Pro Concept jedoch neue Wege. Der **Einsatz von Highlights** stellt einen innovativen und kreativen Umgang mit der Thematik dar und dadurch eine Aktion, die den Kaufreiz des Kunden auch außerhalb der Schönwetterzeit nochmals steigert.

Die Leistungen von Pro Concept umfassen jedoch wesentlich mehr als die professionelle Planung einer Verkaufsaktion. Es besteht die Möglichkeit, einen kompetenten **Themenleiter** abzustellen, der den Händler **vom ersten bis zum letzten Tag der Aktion begleitet** und ihn unterstützt, den gesamten Ablauf im Geschäft zu organisieren. Darüber hinaus hilft er dem haus-eigenen Personal bei der Vorbereitung der Verkaufsräume. Somit leistet Pro Concept professio-



Geschäftsführer Alexander Schmidt weiß: Gerade in Branchen, in denen individuelle Verkaufsaktionen noch nicht üblich sind, brächten die professionellen Konzepte von Pro Concept überdurchschnittliche Kundenfrequenz und damit mehr Umsatz.

nelle Unterstützung vom ersten unverbindlichen Gespräch, über die Planung bis zum Ende einer Verkaufsaktion.

Erforderlich sei es jedoch, rechtzeitig auf die schwierigen Umstände, die der Markt heutzutage mit sich bringt, zu reagieren. „Einige Unternehmer trauen sich leider nicht, in professionelle Hilfe zu investieren, sparen jedoch an genau dem falschen Ende und schießen sich selbst damit ins Aus“, weiß Alexander Schmidt aus langjähriger Erfahrung. Oftmals sind die **finanziellen Möglichkeiten bereits ausgeschöpft**, selbst ein kurzfristiger Schub ist nicht mehr ausreichend, das Unternehmen zu retten.

Zum Portfolio von Pro Concept gehören somit nicht nur jede Form von themenbezogenen Verkaufsaktionen, sondern auch **Räumungsverkäufe wegen Geschäftsaufgabe, Insolvenzverkäufe und Versteigerungen**. Rechtzeitig genutzt gebe es Mittel und Wege, ein Unternehmen vor diesem finalen Schritt zu bewahren. Neue Wege zu gehen sei oftmals der entscheidende Schritt in Richtung Erfolg. Schmidt ist aus seiner Erfahrung heraus überzeugt: „Sogar zwei- bis dreifache Monatsumsätze und mehr sind während einer solchen Aktion möglich! Ein Anruf auf der pro concept Hotline 0800/5502055 ist kostenlos, kann aber die Zukunft eines Unternehmens entscheidend verändern.“

WWW.HENGSTFOOTWEAR.COM

ARTIKEL 792088

HENGST
FOOTWEAR