

Pro Concept konzipiert punktgenaue Aktionen für den Handel

Mangelnde Kundenfrequenz, Kaufmüdigkeit, geringe Kaufkraft, ein nie da gewesener Preiskampf, Lagerdruck: Kleine und mittelständische Händler haben oft mit vielen Problemen zu tun, die sie nach kurzer Zeit in handfeste Schwierigkeiten bringen können. Gelungene Verkaufsaaktionen können dem entgegenwirken. In diesem Bereich arbeitet die Firma Pro Concept, Konzepte und Aktionen für den Handel aus Au am Rhein. Sie liefert auf das Unternehmen abgestimmte Strategien für Verkaufskonzepte, die dem Händler auch über die Aktion hinaus anhaltende Kundenfrequenz verschaffen sollen.

Der Angst des Händlers, er könnte in eine »Billig-Schublade« gesteckt werden oder gar in der Masse der Werbung anderer Mitstreiter untergehen, begegnet Pro Concept mit »Sonderverkäufen, die eher unüblich für die Branche sind, weil sie den Charakter jedes Unternehmens unterstreichen«. Voraussetzung für alle weiteren Aktivitäten sei eine gewissenhafte und genaue

Analyse der Händlersituation, die die aktuellen Gegebenheiten und auch die oftmals unterschätzten Umfeldbedingungen erfasse, erklärt Pro-Concept-Geschäftsführer Alexander Schmidt. Dazu gehöre eine intensive Vorbereitung in Zusammenarbeit mit dem Händler und ein perfekter Zeitplan. »Es ist durchaus möglich im Laufe einer solchen Aktion einen zwei- bis dreifachen Monatsumsatz einzufahren«, weiß Schmidt, »allerdings trauen sich viele Unternehmer nicht, in professionelle Hilfe zu investieren, sparen jedoch am falschen Ende und sich selbst damit ins Aus.«

Zum Portfolio von Pro Concept gehören nicht nur themenbezogene Verkaufsaaktionen, sondern auch Räumungsverkäufe wegen Geschäftsaufgabe, Insolvenzverkäufe, Warenverwertungen und Versteigerungen. |

RM Kontakt:

Kostenlose Hotline 08 00/5 50 20 55
Fax 0 72 45/10 94 22

KED geht direkt

Helm- und Brillenproduzent DHG Knauer GmbH hat den heimischen Vertrieb seiner Premiemarken KED neu aufgestellt. Mit Beginn der Saison 2007 werden die Freiburger den Fachhandel direkt beliefern.

Mit der neuen Vertriebsstruktur setzt das Unternehmen laut Vertriebs- und Marketingleiter Matthias Eitschberger auf eine klare Linie: »Mit elf Vertretern im Außendienst sowie vier Ansprechpartnern im Vertriebs-Innendienst bieten wir ab Oktober deutschlandweit ein umfassendes Liefer- und Serviceprogramm und sind damit näher

am Fachhandel.« Vier der Außendienst-Mitarbeiter sind fest angestellt, die anderen sind als freie Handelsvertreter mit KED-Produkten im Verkaufskoffer unterwegs.

Bisher rollten KED-Helme und -Eyewear in Deutschland ausschließlich über Großhändler Wiener Bike Parts (WBP) an den Fahrrad-Fachhandel. Künftig wird WBP laut Eitschberger zwar keine Knauer-Produkte unter dem Markennamen KED-Produkte vertreiben, dafür aber weiterhin Produkte made by Knauer führen. |

jb

fact # 1

VERSAND SERVICE

schnell, zuverlässig
und jederzeit verfügbar

versand@sportimport.de

Vertrieb
Technischer Service
Reparaturservice
Gewährleistung
Tuning



B2B-Online Shop: www.sportimport.de/shop

SPORT IMPORT®

SPORT IMPORT GmbH

Industriestrasse 39 · D - 26188 Edewecht

Tel +49 4405 9280-0 · Fax +49 4405 9280-29

info@sportimport.de · www.sportimport.de