

pro concept stellt die Weichen

PREISKAMPF, KAUFZURÜCKHALTUNG – es gibt viele Ursachen, die es dem Handel heutzutage immer schwerer machen. Hier gilt es rechtzeitig die Weichen zu stellen, um Kundenfrequenz und den Umsatz zu erhöhen. Die Firma »pro concept, Konzepte + Aktionen für den Handel« aus Au am Rhein bietet professionelle Konzepte, um mit Verkaufsaktionen ungewohnte und 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 mittelständischen Händler schnell dünn werden lassen können.

Seit dem Fall des alten UWG hat sich einiges getan. Es gibt durchaus Möglichkeiten, dem Tiefgang entgegenzuwirken. 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. Die Angst vieler Händler, sie könnten in eine »Billig-Schublade« gesteckt werden oder, schlimmer noch, in der Masse anderer Werbung untergehen ist unbegründet.

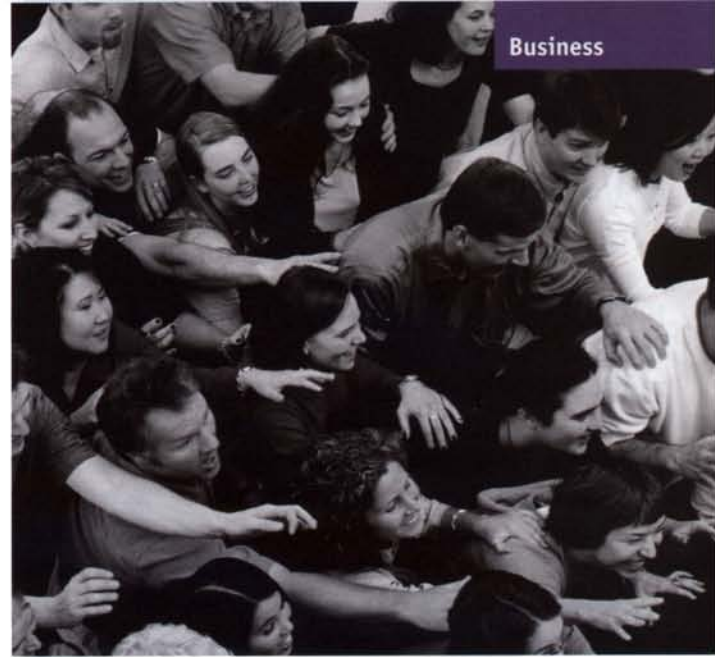
Großen Wert legt Geschäftsführer Alexander Schmidt zu allererst auf die gewissenhafte und genaue Analyse der Händlersituation. Berücksichtigt wer-

den hierbei sowohl die aktuellen Gegebenheiten als auch die oftmals unterschätzten Umfeldbedingungen. Intensive Vorbereitung in Zusammenarbeit mit dem Händler ist beste Grundlage für die problembezogene Konzeption. Gründliche Vorarbeit, ein perfekter Zeitplan, dessen zuverlässige Umsetzung und die Fähigkeit, situationsgerecht zu reagieren zeichnen die pro concept aus.

Aufmerksamkeit nutzen

Um sich eine erste Aufmerksamkeit der Kunden zu sichern, nutzt man besondere Anlässe wie Eröffnungen oder Jubiläen, sowie themenbezogene Verkaufsaktionen, Sonder- und Saisonverkäufe, Räumungs- und Teilräumungsverkäufe. Durch einen genau abgestimmten Medienplan und anspruchsvolle Gestaltung der Werbemittel gelingt es, den Kunden in der Fülle sonstiger Werbung zu erreichen.

Zusätzlich geht die 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



Geschäftsführer Alexander Schmidt: Gerade in Branchen, in denen individuelle Verkaufsaktionen noch nicht üblich sind, bringen die professionellen Konzepte der pro concept überdurchschnittliche Kundenfrequenz und damit mehr Umsatz. Jeder Einzelne kann sich somit ein umso größeres Stück vom Umsatzkuchen abschneiden.



nochmals steigert. Die Leistungen der pro concept umfassen zudem 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 dabei unterstützt, den gesamten Ablauf im Geschäft zu organisieren. Darüber hinaus hilft er dem hauseigenen Personal bei der Vorbereitung der Verkaufsräume.

Somit leistet die pro concept professionelle Unterstützung vom ersten unverbindlichen Gespräch, über die Planung bis zum Ende einer Verkaufsaktion. Erforderlich ist es jedoch, rechtzeitig auf die schwierigen Umstände, die der Markt heutzutage mit sich bringt zu reagieren. »Einige Unternehmer trauen sich nur leider nicht, in professionelle Hilfe zu investieren, sparen jedoch an genau dem falschen Ende und 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. Gerade dann ist es wich-

tig, kompetente Unterstützung mit erfolgreichen Strategien und Konzepten in Anspruch zu nehmen, um ein letztes Mal bares Geld zu verdienen.

Neue Wege gehen

Zum Portfolio der pro concept gehören somit nicht nur jede Form von themenbezogenen Verkaufsaktionen, sondern auch Räumungsverkäufe wegen Geschäftsaufgabe, Insolvenzverkäufe und Versteigerungen. Es gibt jedoch Mittel und Wege, ein Unternehmen vor diesem finalen Schritt zu bewahren. Neue Wege zu gehen ist oftmals der entscheidende Schritt in Richtung Erfolg. Schmidt ist aus Erfahrung davon überzeugt: »Sogar 2-3-fache 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.« [ps]

Zink-Gewichte ?
www.haweka.com/shop

 **HAWEKA**