



Zentralsekretariat/Secrétariat central
Rössligasse 15
Postfach
CH-4460 Gelterkinden

Tel. +41 (0)61 985 96 00

Fax +41 (0)61 985 96 03

MwSt-Nr. 114 412

Schweizerischer Schuhhändler-Verband • Union Suisse des marchands de chaussures

Den Verkauf aktiv fördern!

Auch der Schuhdetailhandel muss sich permanent nach neuen Umsatzsegmenten orientieren.

Iris Skowronek, selbstständige Beraterin und Trainerin für Einzelhandelsunternehmen in Deutschland, empfiehlt, jede verkaufsfördernde Massnahme exakt zu planen. Die Gestaltung des Geschäfts sollte alle fünf Sinne der Kunden ansprechen. Gleichzeitig bietet sich im Verkaufsgeschäft die Möglichkeit, dem Kunden etwas vom Einkaufsstress zu nehmen und ihm Zeit für andere Dinge zu schenken.

Aktionen und Kooperationen

Für den Fall, dass ein Produkt aufgrund der grossen Nachfrage nicht mehr verfügbar ist, sollte stets ein Ersatzprodukt eingeplant werden. Bei guter Planung von Aktionen werden die Kunden auch im Januar oder Februar ins Geschäft. Weiter gelte es, zu prüfen, inwieweit Kooperationen mit anderen Geschäften, Unternehmen, Lieferanten und Produzenten wertvoll sind. „Auf diese Weise stemmt man den Aufwand gemeinsam, gibt dem Kunden einen Zusatznutzen und auch der Gewinn erhöht sich deutlich“, betont Iris Skowronek.

Online-Marketing

Mit Online-Marketing verfügen wir über eine neue Form, um an neue Kunden heranzutreten. Warum nicht mit einem Gewinnspiel im Internet neue Kunden gewinnen und die bestehende Kundschaft an sich binden? Besser als ein einmaliger Termin ist ein mehrwöchiges Gewinnspiel, in dem es viele kleine Preise zu gewinnen gibt. Erst am Ende sollte ein grosser Preis verlost werden; dadurch bleiben möglichst viele Teilnehmer während der gesamten Zeit am Ball.

Fabrice Müller

Link-Tipp:

www.haendlererfolg21.de