

Schmid Handelsgesellschaft

Warum jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Verkaufsaktion ist



Laut aktuellen Studien kämpfen viele Einzelhändler im Bettenfachhandel mit finanziellen Problemen und sinkenden Umsätzen. Die aktuelle Situation ist sehr bedrückend. Die Gründe dafür sind vielfältig und reichen von Nachwirkungen der Corona-Pandemie und den Krieg in der Ukraine bis hin zur Energiekrise und stetigen Preissteigerungen. Einzelhändler sollten nicht auf bessere Zeiten hoffen, sondern sich jetzt entscheiden, das Ruder herumzureißen und von einer Verkaufsaktion zu profitieren, umgesetzt von der Schmid Handelsgesellschaft mbH. Das Team um Michael Schmid betreut jeden Kunden von Anfang an bis zum Ende durch die Aktion.

Von Beginn an stehen Michael Schmid und sein Team als Berater zur Seite und definieren gemeinsam die Ziele und die notwendigen Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Verkauf. Dabei wird in einem Erstgespräch die Ist-Situation des Unternehmens analysiert. Dabei geht es unter anderem um die Umsatz-, Ertrags- und Kostenstruktur, eine Sichtung und Bewertung des Umlaufvermögens unter Liquidations- und Fortführungsaspekten und um die Umsatz- und Kostenplanung unter Berücksichtigung von Lage, Tradition und Warenbestand.

Im nächsten Schritt werden die Werbemaßnahmen besprochen. Gemeinsam mit dem Auftraggeber werden bereits vorhandene Aktivitäten festgestellt und neue Marketingmaßnahmen beschlossen. Basierend auf diesen Informationen wird in Absprache mit dem Kunden ein Mediaplan erstellt. Ob ein mehrstufiges Mailing, Einleger, Presseberichte, An-

zeigenreihen, Plakatwerbung oder Social-Media-Posts – der Werbebedarf des Sonderverkaufs wird rechtzeitig und zuverlässig geplant. Die Firma Schmid achtet dabei gewissenhaft auf die Einhaltung des vorgegebenen Budgets, das prozentual zum geplanten Umsatz festgelegt wird. Während der Aktion werden die Umsatzzahlen und die Marketingkosten regelmäßig kontrolliert und analysiert.

Vom Aufbau bis zum Abverkauf werden die Kunden stetig und professionell von Fachpersonal unterstützt, das die Firma Schmid bereitstellt. Dabei steht für alle Fragen ein Projektleiter vor Ort zur Verfügung.

Wählen können Auftraggeber zwischen zwei verschiedenen Abrechnungsmodellen: einer schnellen „Sofortlösung“ und einer partnerschaftlichen „Begleitung“. Bei der Sofortlösung hat der Kunde kein wirtschaftliches Risiko, er bekommt einen fixen Betrag, mit dem er planen kann. Bei der Begleitung behält der Unternehmer das Zepter in der Hand und organisiert gemeinsam mit der Firma Schmid seinen Räumungsverkauf.

Ist eine Umsatzsteigerung, Neukundenakquise, eine Steigerung der Kundenfrequenz oder die Stärkung eines Brandings in Planung? Als Partner für Sonderverkäufe bietet die Schmid Handelsgesellschaft mbH Unterstützung bei der Gestaltung und Organisation von Verkaufsaktionen an.

» www.schmid-auktionen.de