

# GEMEINSAM **ERFOLGREICH** HANDELN



## **Sonderverkäufe für jede Unternehmensgröße** **Auch für kleinere Einzelhändler lohnt sich ein Sonderverkauf**

Das Bestreben der Schmid Handelsgesellschaft liegt unter anderem darin, den Auftraggeber in ihrer Tätigkeit umfassend zu unterstützen und den stationären Handel zu stärken. Eine Unterscheidung zwischen kleinem und großem Einzelhändler gibt es daher nicht.

Sonderverkaufsaktionen sind gerade für kleinere Einzelhändler eine großartige Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen und sie dazu zu ermutigen, ihre Produkte oder Dienstleistungen auszuprobieren. Kleinere Händler sind von den Krisen und der Inflation stärker betroffen als Größere. Dazu kommt noch der schnelle Aufschwung des Online-Handels und die Veränderung des Kaufverhaltens der Verbraucher. Desto mehr macht es Sinn, die eigene Position über eine Sonderverkaufsveranstaltung wieder zu stärken und für Liquidität zu schaffen. Diese Umsatzsteigerung kann insbesondere in Zeiten schwankender Verkaufszahlen sehr hilfreich sein. Darüber hinaus dienen Sonderverkäufe dazu, um das eigene Branding zu stärken, den Bekanntheitsgrad zu erhöhen und vor allem neue Kunden zu gewinnen. Die Firma Schmid unterstützt Sie bei Verkaufsaktionen wegen Umbau, Sortimentswechsel, Jubiläum, Generationswechsel, Geschäftsübergabe oder Geschäftsaufgabe.

Für eine erfolgreiche Aktion ist der vorhandene Warenbestand nur bedingt von Bedeutung. Viel wichtiger für den geplanten Verkaufsumsatz sind jedoch die Parameter wie Tradition, Anzahl aktueller Stammkunden, die Lage und die Bekanntheit. Wenn diese Parameter stimmen, wird der Abverkauf ein voller Erfolg. Und am Ende stimmt auch der Betrag, was dem Auf-

traggeber nach Abzug aller Kosten übrigbleibt. Das heißt, dass auch kleine Händler mit einem Warenbestand von 30.000 € bis 50.000 € von einer Verkaufsaktion profitieren können.

Der Auftraggeber erhält von Herrn Schmid eine Ertragsplanung, erstellt unter Beachtung der genannten Parameter, bei der am Ende der Ertrag steht, mit dem der Auftraggeber planen kann. Zusätzlich wird ein Mediaplan erstellt, mit den notwendigen Werbemaßnahmen, die für die geplante Aktion in Frage kommen. 25 Jahre Firmenbestehen und Erfahrung bestätigen, dass diese Vorgehensweise richtig ist und folglich die Ertragsplanungen zu 95% immer zutreffen. Voraussetzung ist, dass das vorgeschlagene Konzept auch umgesetzt wird.

Interessenten können sehr gerne ehemalige Auftraggeber kontaktieren und nachfragen. Auch bei ihren Lieferanten, den Verbänden und bei ihren Verbandskollegen können Sie gerne Referenzen über die erfolgreiche Organisation der Firma Schmid einholen.

Falls Sie ein unverbindliches Angebot erhalten möchten oder einfach nur eine grobe Planung mit Zahlen sehen möchten, kontaktieren Sie Herrn Schmid und er wird sich um Ihr Anliegen kümmern.



[www.schmid-auktionen.de](http://www.schmid-auktionen.de)