

Schmid Auktionen

Sonderverkäufe für jede Unternehmensgröße



Sonderverkaufsaktionen bieten auch kleineren Einzelhändlern eine Vielfalt an Möglichkeiten.

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 sorgen. Diese Umsatzsteigerung kann insbesondere in Zeiten schwankender Verkaufszahlen sehr hilfreich sein. Darüber hinaus dienen Sonderverkäufe dazu, das eigene Branding zu stärken, den Bekanntheitsgrad zu erhöhen und vor allem neue Kunden zu gewinnen. Die Firma Schmid unterstützt Händler bei Verkaufsaktionen, beispielsweise wenn ein Umbau, ein Sortimentswechsel, ein Jubiläum, ein Generationswechsel, eine Geschäftsübergabe oder eine Geschäftsaufgabe anstehen.

Für eine erfolgreiche Aktion ist der vorhandene Warenbestand nur bedingt von Bedeutung. Viel wichtiger für den geplanten Verkaufsumsatz sind Parameter wie Tradition, Unternehmenszahlen, Anzahl aktueller Stammkunden, die Lage und die Bekanntheit. Dazu kommt noch hochwertige Ergänzungsware von der Firma Schmid und ihren Lieferanten. Wenn hier alles stimmt, wird der Abverkauf ein voller Erfolg.

Und am Ende stimmt auch der Betrag, der für den Auftraggeber nach Abzug aller Kosten übrigbleibt. Das heißt, dass auch kleine Händler mit einem Warenbestand von 20.000 bis 50.000 Euro von einer Verkaufsaktion profitieren können.

Die Firma Schmid arbeitet zum großen Teil auf Provisionsbasis, die ergebnisorientiert ist. Die Provision ist abhängig vom erzielten Umsatz. Der Auftraggeber bekommt auch während der Aktion eine Übersicht über alle entstandenen Kosten und erhält somit eine volle Kostenkontrolle. Keine Fixkosten, keine versteckten Kosten. Die Firma Schmid verdient erst, wenn der Händler es tut.

Michael Schmid berät Interessierte gerne vor Ort in ihren Räumlichkeiten; unverbindlich und kostenfrei. Im Anschluss erhält der Auftraggeber eine unverbindliche Ertragsplanung, erstellt unter Beachtung der genannten Parameter, inklusive einer Ertragssumme mit der der Auftraggeber planen kann. Zusätzlich werden in einem Mediaplan notwendige Werbemaßnahmen sowie die Ergänzungswaren festgelegt.

Interessenten können gerne ehemalige Auftraggeber kontaktieren und nachfragen. Auch bei Lieferanten, Verbänden und Verbandskollegen können Referenzen über die Organisation der Firma Schmid eingeholt werden. Für ein unverbindliches Angebot oder ein Konzept mit konkreten Zahlen, kann die Firma Schmid per Mail direkt kontaktiert werden unter Info@schmid-auktionen.de

» www.schmid-auktionen.de



Die Firma Schmid unterstützt Händler dabei, Sonderverkaufsaktionen zu einem Kundenmagneten zu machen.