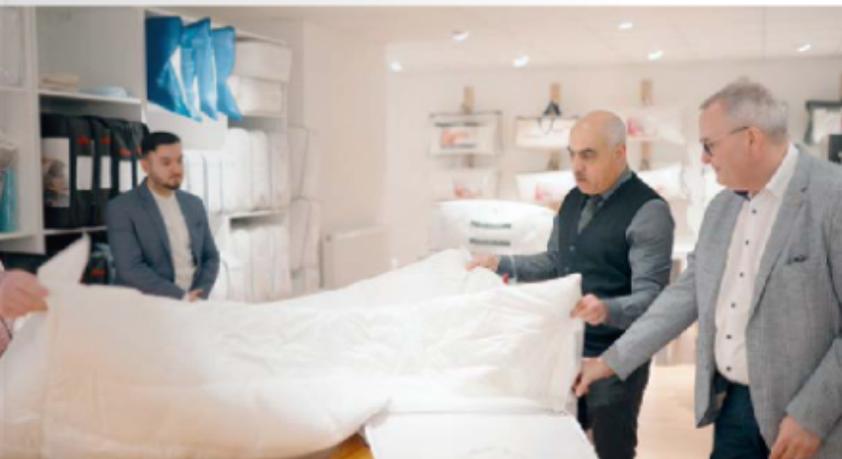


Zusammenarbeit mit der Schmid Handelsgesellschaft

Von der Anfrage bis zur Umsetzung eines Räumungsverkaufs



Wichtiger Teil des Service-Pakets: Michael Schmid (r.) und sein Team sichten den Warenbestand ihrer Kunden vor Ort.

Die Firma Schmid, mit ihrer Erfahrung von über 25 Jahren, hilft ihren Kunden den Kopf für die wirklich wesentlichen unternehmerischen Aufgaben freizuhalten. Michael Schmid und sein Team kümmern sich vom Anfang bis zum Ende einer Aktion um den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Kunden.

ZIELFESTLEGUNG: Michael Schmid und sein kompetentes Team stehen ihren Kunden von Beginn an als Berater zur Seite und definieren gemeinsam Ziele und notwendige Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Verkauf. Jede Verkaufsaktion hat ihre eigenen Rahmenbedingungen, schon deshalb gibt es bei Schmid Auktionen niemals Standardlösungen. Für



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

jeden Kunden und jedes Projekt wird ein eigenes Verkaufskonzept entwickelt.

ERTRAGSVORSCHAU: Bei der Ertragsvorschau werden alle bekannten Unternehmenszahlen und Verkaufsfaktoren berücksichtigt. Erst dann kann die geplante Rentabilitätsübersicht und der für die Aktion notwendige Werbeumfang auch wirklich geplant werden.

SORTIMENTSANALYSE: Die Firma Schmid sichtet und bewertet den momentanen Warenbestand. Für eine genaue Umsatzplanung ist diese Erfassung enorm wichtig. Für die Aktion wird bei Bedarf der Warenbestand mit Sonderposten ergänzt. Dabei kommen ausschließlich renommierte Lieferanten mit hochwertigen Produkten zum Einsatz.

WARENPRÄSENTATION: Der große Kundenandrang des Sonderverkaufs stellt besondere Anforderungen an Warenpräsentation und Organisation der Ladenfläche. Das Schmid-Team kümmert sich vor Ort darum, dass Waren und Ladenaufbau für einen beschleunigten Warenverkauf optimal präsentiert und gestaltet werden.

MITARBEITERSCHULUNG: Alle Mitarbeiter müssen auf die besonderen Anforderungen des Verkaufs vorbereitet werden. In Gruppenschulungen erlernen sie geeignete Verkaufstechniken und üben den Umgang mit großem Kundenandrang. Selbstverständlich unterstützt die Firma Schmid ihre Kunden bei Verkaufsaktionen auch mit erfahrenen Verkäufern und einem Projektleiter, der während des gesamten Verkaufs vor Ort ist.

CONTROLLING: Alle Werbemaßnahmen werden parallel zum Verkauf und dem Umsatz während der Aktion im Auge behalten. Bei Bedarf werden die Maßnahmen entsprechend angepasst.

VERKAUFSANALYSE: Ein Teil des After-Sales-Service der Firma Schmid ist die Verkaufsanalyse. Die gesamte Aktion wird dabei im Hinblick auf Umsatz, Ertrag und Rentabilität überprüft. Die Kunden haben dadurch nicht nur ein eindeutiges Ergebnis, sondern auch ein wichtiges Instrument für weitere Projekte an der Hand.

Für eine unverbindliche Beratung ist die Firma Schmid telefonisch und per Mail erreichbar unter 06262/88088-00 oder info@schmid-auktionen.de

» www.schmid-auktionen.de