



VITRINEN-NEWS:

INNOVATIONEN, FUNKTIONEN UND ERFOLGSSTRATEGIEN FÜR JUWELIERE



Die Outdoor-Vitrine im XXL-Format für Uhren und/oder Schmuck von CEM Engelkemper ist mit fast zwei Metern Höhe ein echter Hingucker und Verkaufsassistent. **S. 8**

Juweliere, die mit der Außenvitrine von Unique Time arbeiten, haben nach einem Jahr durchschnittlich mehr als 5.000 Euro Rohertrag in der Kasse. **S. 4**

Die Uhrenbandmanufaktur Rios unterstützt den Fachhändler ganzheitlich und intensiv durch diverse Präsentationssysteme beim Verkaufsgespräch. **S. 13**

Bei Kling werden Vitrinen auf Wunsch gebrandet bzw. individualisiert. Alles ist machbar: vom Digitaldruck über Folienbeschriftung bis hin zu 3D-Schriftzügen. **S. 10**

NEWS VOM ERFOLGSSYSTEM VITRINE

SO FUNKTIONIERT DAS VERKAUFEN HEUTE!

FUNKTION.

Drehvitriren machen Produkte und damit auch den Juwelier sichtbar. Sie haben eine hohe Flächenproduktivität und sind für viele Händler längst zu einer wichtigen Säule geworden. Lieferanten arbeiten beständig an Innovationen, um den Juwelier bestmöglich beim Verkauf zu unterstützen – sei es durch personalisierte Vitriren, neue Konzepte, Außen- oder XXL-Varianten.

INDIVIDUALISIERUNG



Bei Vitriren-Profi Kling wird auf Wunsch jede Vitrine im oberen Bereich und/oder auf dem Sockel gebrandet beziehungsweise individualisiert. Der Juwelier kann zwischen Digitalbedruckung, Folienbeschriftung und 3D-Schriftzügen wählen.

KONZEPT



Die Uhrenbandmanufaktur Rios1931 beweist mit ihrer Vitrine, dass auch Uhrenbänder erfolgreich aus der Drehvitrine verkauft werden können – weil sie sichtbar sind und in das Blickfeld des Konsumenten gerückt werden.

ANALYSE



Diese Außenvitrine von Unique Time garantiert Umsatz und Ertrag: Durchschnittlich haben Juweliere pro Vitrine 300 Uhren in zwölf Monaten verkauft. Bei einem Durchschnitts-VK von 50 Euro bleiben jedem Händler über 5.000 Euro Rohertrag.

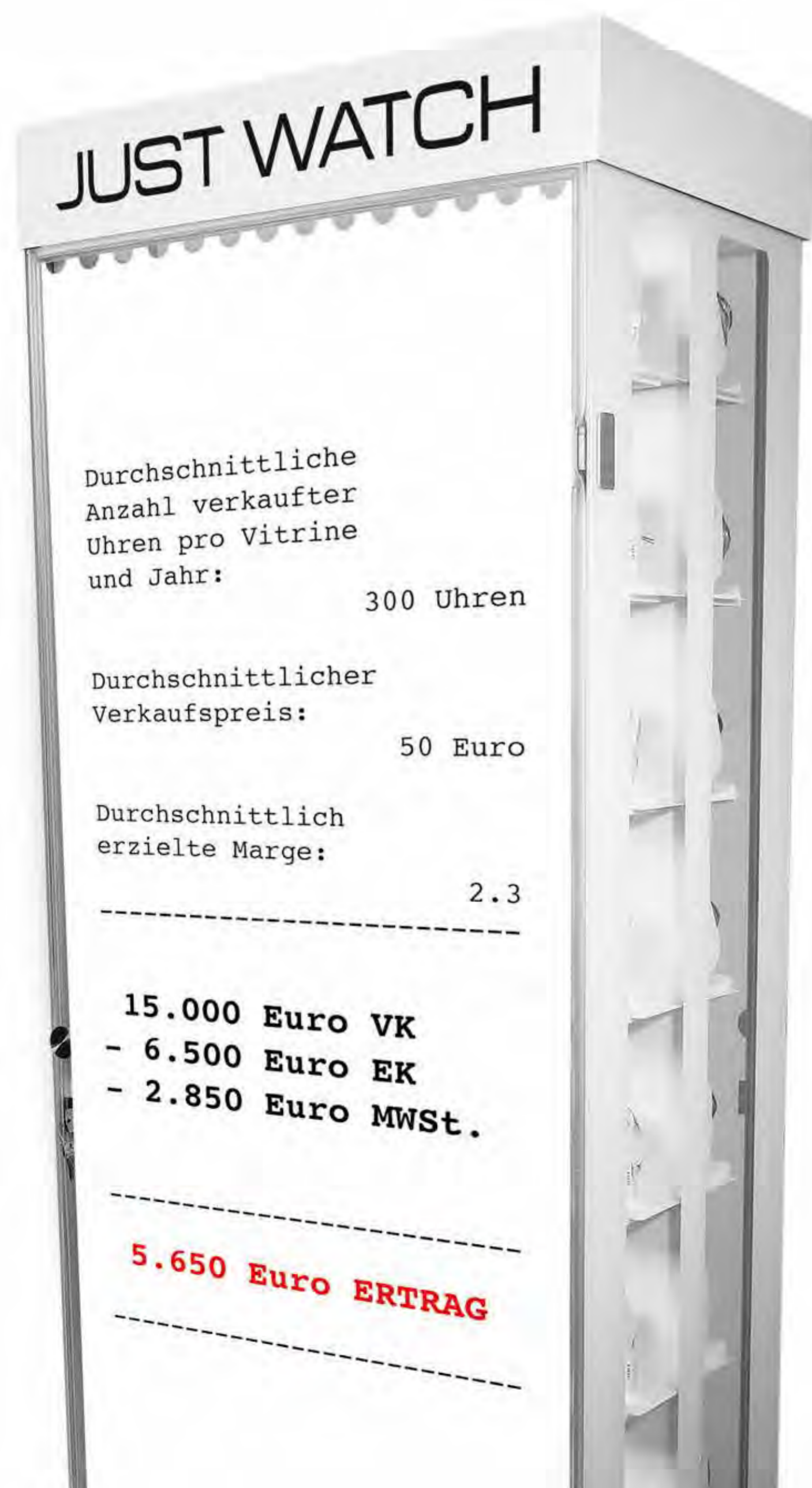
XXL



Die neue Outdoor-Vitrine von CEM Engelkemper ist ein riesen Ding. Sie misst 193 x 68 x 42 cm und wiegt leer 148 Kilo. Es gibt sie als Schmuckversion mit 12 Bestsellertablets oder für Uhren mit je 40 Modellen pro Vitrinenseite.

WIE SICH DIE AUSSENVITRINE VON UNIQUE TIME SCHLÄGT

DIE VITRINEN-BILANZ



Eindrucksvolles Fazit: Im Durchschnitt verkaufen Unique-Time-Händler mit ihrer Außenvitrine 300 Uhren im Jahr. Unterm Strich bleiben mehr als 5.000 Euro Ertrag übrig.

EINDEUTIG. Das Ergebnis ist eindeutig und überraschend. Im Durchschnitt haben die Unique-Time-Juweliere 300 Uhren pro Außenvitrine verkauft. Da die Ware überdurchschnittlich gut kalkuliert ist, also zwischen 2.2 und 2.4, ist der Ertrag mit 5.650 Euro überraschend hoch – vor allem, weil der Umsatz außerhalb der Geschäftsräume stattfindet.

Die Bilanz fällt sehr erfreulich aus. Im Durchschnitt habe jeder Händler, der die Außenvitrine von Unique Time im Einsatz hat, 300 Uhren in zwölf Monaten verkauft, berichtet Gesamtvertriebsleiter Thomas Krükkert. Bei einem durchschnittlichen Verkaufspreis von 50 Euro pro Uhr und einer durchschnittlichen Marge von 2.3 bleiben jedem Händler am Ende des Jahres mehr als 5.000 Euro Rohertrag in der Kasse. Denn Rabatt als Margensenker ist bei Raptor und Just Watch mit ihrer Verkaufspreis- lage von 40 bis 70 Euro eine Seltenheit. Dies bestätigt Juwelier Manfred Schmidt aus Rheine, der die Uhren ausschließlich in der Außenvitrine verkauft und nahezu keine Rabattanfragen bei diesen Uhren hat – dafür aber regelmäßig Mehrfachverkäufe. Der Invest für die Vitrine von 1.990 Euro netto wird von Unique Time mit einem Naturalrabatt von 1.990 Euro UVP unterstützt.



Auch Besucher der Inhorgenta kamen an den Außenvitrinen von Unique Time nicht herum. Sie standen vor den Messehallen.

Clever gelöst: Die Unique Time-Außenvitrine steht bei Juwelier Neuhaus in Lingen in einem ungenutzten offenen Außenwandteil.



ERFOLGSFORMEL VITRINE + SCHAUFENSTER

UHRENHELDEN UND -HELDINNEN IN BESTPLATZIERUNG!
FÜR SPONTANKÄUFE, DEN UNKOMPLIZIERTEN EINSATZ IM SCHAUFENSTER UND ALS INSPIRATION FÜR FOLGEKÄUFE.



**DREHVITRINE „LINE“
IHR PERFEKTES
MARKETINGMODUL**

Attraktive Kalkulation bis 2,4 nach Skonto + Bonus + Sortimentsvorteil
8.000 bis 12.000 € Jahresumsatz
Kein Lagerrisiko
Kein Preisverriss im Internet
Wir zahlen die Vitrine, sprechen Sie uns an!

**EINFACH ANRUFEN!
TEL: 0251.6603-0**



CARL
ENGELKEMPER
MÜNSTER

Carl Engelkemper Münster GmbH & Co. KG
Lindberghweg 144 • 48155 Münster
Tel. (0251) 6603-0 • Fax (0251) 63297
info@engelkemper.de

DIE NEUE OUTDOOR-VITRINE VON ENGELKEMPER

XXL + DRAUSSEN

XXL

Fast zwei Meter hoch und 70 Zentimeter breit: Die neue Outdoor-Vitrine schlägt ein neues Kapitel im Verkauf auf. An diesem Möbel geht kein Blick vorbei. Die Vitrine wurde für den Außenbereich entwickelt. Mit diesen Zahlen gewinnt man jedes Vitrinen-Quartett: Außenmaße: 193 x 68 x 42 cm. Leergewicht: 148 kg.

WARE

Schmuck: Die Schmuckversion der Vitrine beinhaltet insgesamt zwölf Bestsellertablets, die im Vergleich zur Basic-Sortimentierung etwas fashion-lastiger und luftiger aufgebaut sind. Empfohlener Verkaufspreisbereich liegt zwischen 30 und 130 Euro.

Uhren: Als Uhrenversion finden pro Vitrinenseite je 40 Modelle Platz. Der empfohlene Preisbereich liegt zwischen 60 und 100 Euro.

ROLLEN

Damit die Vitrine mit ihrem stattlichen Leergewicht von knapp 150 kg gut bewegt werden kann, steht sie auf gummierten Kunststoffrollen mit Stahlaufhängung und Feststeller. Für Treppenstufen gibt es Rampen. Die Vitrine kann zudem angekettet werden.



WASSERDICHT

Die Outdoor-Vitrine ist witterungsbeständig, spritzwassergeschützt und passiv belüftet, damit sie nicht beschlägt. Die LED-Beleuchtung mit 6.000 k neutralweiß ist an den Rändern und den Oberseiten angebracht.

SYSTEM

Die Bestückung der Schmuck-Trays folgt wie bei den Engelkemper-Basic-Vitrinen einem durchdachten System. Der Händler kann unter rund 50 Bestückungen auswählen. Zur einfachen Nachorder ist auf der Rückseite der Kartusche ein Foto des Produkts abgebildet.

Alle Artikel sind mit EAN-Code versehen. Die Preisauszeichnung ist patentiert, der elektronische Lieferschein mit Bild. Bei den Uhren gibt es für jede Uhr eine Verpackung sowie Einschubmöglichkeiten für die Preisauszeichnung.

AKKU

Der Akku mit Tiefentladeschutz hat eine Laufzeit von 10 Stunden, die Ladezeit beträgt 9 Stunden, so dass die Vitrine über Nacht aufgeladen werden kann.

FINANZIERUNG

Die neue Outdoor-Vitrine wurde auf der diesjährigen Inhorgenta Munich erstmals gezeigt. Guten Engelkemper-Kunden wird sie auf Leihbasis zur Verfügung gestellt. Die Erstbestückung besteht aus zwölf Schmucktablets aus dem CEM-Programm beziehungsweise 80 Uhren. Die Kombination von Schmuck und Uhren ist möglich. Für den Warenersteinkauf gibt es ein sechsmonatiges Zahlungsziel.

UNÜBERSEHBAR. CEM Engelkemper stößt in neue Dimensionen der Präsentation vor. Die neue Outdoor-Vitrine mit fast zwei Metern Höhe wird kein Kunde übersehen. Bestückt wird sie mit entweder sechs Schmuck-Trays oder rund 40 Uhren pro Seite.

Engelkemper schlägt ein neues Vitrinen-Kapitel auf. Die neue Outdoor-Vitrine ist nicht zu übersehen. Das stattliche Möbel ist bewusst massiv konzipiert, hält Wind und Regen stand – und vergrößert die Verkaufsfläche des Juweliers. Die in neutralem Weiß (RAL 9016, mattweiß) gehaltene Vitrine wurde vom langjährigen Möbel-Partner ODS konzipiert und hergestellt und ergänzt eindrucksvoll das Möbelkonzept des Großhändlers. Bestückung, Preisauszeichnung oder Nachorder funktionieren nach dem mittlerweile bewährten Engelkemper-Prinzip.

Gute Idee: Abends kann das Möbel hinter der Eingangstür platziert werden und vergrößert damit die Schaufensterfläche.



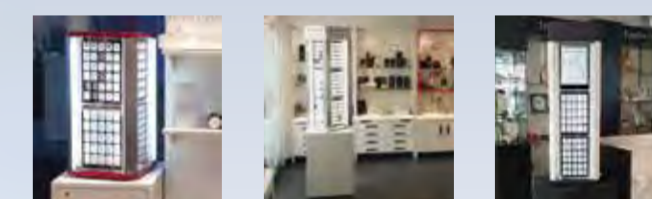
Die witterungsbeständige Außenvitrine hat eine LED-Beleuchtung (6.000 k neutralweiß) mit zehnstündiger Laufzeit bei voll aufgeladenem Akku.



Wahlweise kann die Vitrine auch mit Uhren bestückt werden. 40 Uhren pro Seite sind vorgesehen.

Basis-Schmuck repräsentativ in Szene gesetzt.

Unsere individuellen Drehvitrinen sind Ihre stillen Verkäufer.



Das Angebot

- variable Sortimentszusammenstellung
- alle Silberartikel rhodiniert
- Präsentation aller wichtigen Warengruppen, auch in Gold
- alle Artikel sofort lieferbar
- hohe Durchschnittsmarge
- regelmäßige Tablettneuerungen
- elektronischer Lieferschein

Die Konditionen

- günstige Grundversion
- bis zu 100% Vitrinenkostenzuschuss (umsatzabhängig)
- Sortimentstausch im ersten Jahr möglich

Das System

- sehr logisches Verkaufs- und Lagersystem durch Bebilderung und Durchnummerierung
- Korpus und Glasüren mit nur einem Schlüssel schließbar, Sicherheitsglas



Je nach Größe Ihres Geschäfts können Sie eine oder mehr Vitrinen aufstellen; nebeneinander oder dem Raum entsprechend angeordnet.

Die Farbigkeit der Vitrine und des Sockelkorpus können individuell Ihrem Ambiente angepasst werden.

Die Dreh-Vitrine

- hochwertige Verarbeitung aus Meisterbetrieb in Deutschland
- Aufstellung an der Wand, frei im Raum oder als Thekenaufsatz ohne Unterschrank
- kleine Standfläche von 51x50cm
- Ausführung mit 12 oder 8 Tablett
- 360° drehbar
- Logodruck auf Fronttür möglich
- stromsparende LED-Beleuchtung
- optionale Stromführung von der Decke
- Sonderlackierung in allen RAL-Tönen und Holz-Dekore auf Wunsch
- hochwertige Präsentation auf Lederkartuschen und UVP-Auszeichnung
- System beliebig erweiterbar

Besuchen Sie uns auch im Internet!



maxfröhlich
Schmuck, der anzieht

Profitieren Sie jetzt von über 80 Jahren Erfahrung. Ein Anruf genügt, und der Funke springt über.

Max Fröhlich GmbH Telefon 02 01.820 820 info@maxfroehlich.de
Paul-Klinger-Str. 1 Telefax 02 01.234 154 www.maxfroehlich.de
D-45127 Essen