

Smarte Konzepte für besseres Verkaufen

Der Großhändler **Carl Engelkemper Münster** genießt einen hervorragenden Ruf für seine durchdachten Verkaufskonzepte. Hier stimmt nicht nur die Ware, sondern auch die Endkundenansprache.

Neuheit 1

Die neuen Outdoor-Vitrinen sind ein Angebot für Fachgeschäfte an frequenzstarken Standorten. „Mit diesen Vitrinen mit Schmuck oder Uhren in den Impulskaufpreislagen kann der Händler seine Umsätze deutlich steigern“, ist Guido Abeler, Geschäftsführer von Engelkemper, überzeugt. Die witterungsbeständige, mit zahlreichen Sicherheitsfeatures versehene und dabei optisch äußerst ansprechende Außenvitrine gibt es wahlweise bestückt mit Schmuck aus dem CEM-Programm in den Verkaufspreislagen von 26 bis 129 Euro und mit Uhren der Marke Adora in den Verkaufspreislagen von 59,90 bis 99,90 Euro. „Wir haben 12 Tablets mit rhodiniertem Silberschmuck sowie 80 Uhren dafür ausgewählt, die sich durch eine besonders hohe Umschlagshäufigkeit auszeichnen. Auf Wunsch ist auch eine Seite mit Uhren der Marke Chill bestückbar“, sagt Abeler. Die Handhabung ist denkbar einfach, inklusive der Preisauszeichnung und Nachorder. Die Vitrine wird in Hochfrequenzlagen auch auf Leihbasis zur Verfügung gestellt. Für die Ware räumt Engelkemper ein sechsmonatiges Zahlungsziel ein. „Wichtig ist die Bereitschaft zur kontinuierlichen Nachorder, damit das System Außenvitrine auch funktioniert“, betont Abeler.

Neuheit 2

Mit dem neuen Katalog Abeler & Söhne feiert die Hausmarke ihren 120. Geburtstag. Hier werden auf 40 Seiten 101 Uhren, darunter 31 Neuheiten, vorgestellt. Die neuen Damen- und Herrenmodelle werden in dem Endkundenkatalog emotional aufgeladen durch allerlei Anekdoten und Geschichten über die Tradition der Familie Abeler in der Uhrmacherei und die Einbindung der Marke in die Heimatstadt Münster. Bei der Erstbestellung mit einer Mindestabnahme von 25 Uhren werden neben dem Katalog ein zweiteiliges Display, Etikettenaufsteller, Verpackungen, Garantiescheine, Poster und Anzeigen sowie Tüten mitgeliefert.



Neuheit 3

„Solitäre in 333 Gold mit Zirkonia liefern sehr gute Umsatzzahlen“, berichtet Guido Abeler und fügt hinzu. „Nun haben wir Solitär-schmuck in klassischer Linienführung inklusive Deko-Paket in den Verkaufspreislagen von 59,90 bis 159,00 Euro zusammengestellt.“

Der klare Vorteil für den Händler: Er kauft ein Gesamtpaket, kann die Ware mühelos auf dem mitgelieferten Display dekorieren und sofort im Schaufenster oder im Geschäft präsentieren.“

www.engelkemper.de



Das neue Deko-Paket für Solitäre erlaubt den bequemen und schnellen Durchverkauf der Schmuckstücke in 333 Gold mit Zirkonia



Der neue Katalog von Abeler & Söhne verbindet die Vorstellung der Modelle mit der Familientradition und dem Standort Münster