

Buch und Presse Hamburg aktiviert den Handel

AKTIV sein und Mehr Umsatz erzielen! lautet das Motto einer Veranstaltungsreihe, mit der der Hamburger Grossist Buch und Presse seine Kunden informieren, unterstützen und motivieren will.

Für die sechste Veranstaltung am 8.11. konnte bp zwei Referenten gewinnen: Michael Mühlemeyer, Geschäftsführer der C-Consulting GmbH und Alexander Gabler, Vertriebsleiter Nord der Axel-Springer AG, traten an, um den Teilnehmern praxisgerechte und damit erfolgsversprechende Vorschläge zur Wettbewerbsgestaltung im inhabergeführten Einzelhandel darzulegen.

Mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis motivierte Michael Mühlemeyer die Teilnehmer, keine Betriebsblindheit im eigenen Geschäft zuzulassen: „Richten Sie sich neu aus und behalten Sie im alltäglichen Geschäft den Blick für das Wesentliche!“

Im Anschluss stellte Alexander Gabler den Erfolgsfaktor „Mehr Übersicht im Presseregale“ vor. Er führte auf Basis der Burda Käufermarktstudie aus, dass es mit einfachen Maßnahmen gelingen kann, Übersichtlichkeit im Presseregale zu schaffen:

Sylke Zeeh-Schmelzer, Außendienstmitarbeiterin bei bp, stellte den Teilnehmern das Programm AKTIV! vor, dass bp für den inhabergeführten Handel initiiert hat.

Interessierte Händler können sich an den Kundenservice von Buch und Presse unter der Telefonnummer 040 /6 75 90 500 wenden.

Alle Teilnehmer nutzten die Zeit, sich beim abschließenden Imbiss über die Vorträge auszutauschen. „Eine äußerst gelungene Veranstaltung“, lobte Gabriele Albers, Einzelhändlerin aus Hamburg-Rahlstedt. Ein einhelliges Fazit, welches auch durch die Gesamtbeurteilung des Feedbackbogens mit einer Note von 1,5 mehr als bestätigt wurde.

Die nächste Veranstaltung der Reihe AKTIV – Mehr Umsatz wird voraussichtlich im Februar 2011 stattfinden.



Ein Dutzend Teilnehmer und zwei Referenten trafen sich Anfang November zur Schulung bei bp, Hamburg

Buch und Presse Hamburg aktiviert den Handel

AKTIV sein und Mehr Umsatz erzielen! lautet das Motto einer Veranstaltungsreihe, mit der der Hamburger Grossist Buch und Presse (bp) seine Kunden informieren, unterstützen und nachhaltig motivieren will.

Für die sechste Veranstaltung am 8. November konnte bp zwei Referenten gewinnen: Michael Mühlemeyer, Geschäftsführer der C-Consulting GmbH und Alexander Gabler, Vertriebsleiter Nord der Axel-Springer AG, traten an, um den Teilnehmern praxisgerechte und damit erfolgsversprechende Vorschläge zur Wettbewerbsgestaltung im inhabergeführten Einzelhandel darzulegen.

„Die Herausforderungen an ein erfolgreiches Fachgeschäft wachsen. Ihre Kernsortimente wie Presse, Tabak und Lotto stehen unter zunehmenden Ertragsdruck. Wir möchten Ihnen heute praktische Lösungsmöglichkeiten vorstellen und hoffen, Sie im Wettbewerb damit unterstützen zu können“, begrüßte Isabelle Hinze, Leitung Kundenservice bei bp, die zwei Dutzend Teilnehmer.

Auch in Hamburg großes Interesse an C-Consulting

Nach einer kurzen Vorstellungsrunde der Einzelhändler stellte Michael Mühlemeyer das Konzept „Schutzschirm – Für selbstständige Kunden des Presse-Grosso“ vor. Ganz konkret können mit Hilfe der C-Consulting folgende strategische Fragen individuell geklärt werden:

- Entspricht das Erscheinungsbild meines Geschäfts noch den aktuellen Anforderungen?
- Wie erkenne ich weitere ausschöpfbare Umsatzpotentiale?
- Mit welchen interessanten Warengruppen kann ich mein Sortiment sinnvoll ergänzen?
- Habe ich Möglichkeiten, meine Kosten zu senken?
- Wie kann ich den Ertrag aus meinem Geschäft steigern?

- Wie zufrieden sind meine Kunden mit meiner Leistung?
- Nutzen meine Mitarbeiter die verkäuferischen Möglichkeiten?

Überzeugend und mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis unterlegt motivierte Michael Mühlemeyer die Teilnehmer, keine Betriebsblindheit im

den Abverkauf der Titel und sorgt so für bessere Umsätze.“

bp AKTIV! – Händler werden und Vorteile nutzen

Sylke Zeeh-Schmelzer, Außen dienstmitarbeiterin bei bp, stellte den Teilnehmern das Programm AKTIV!



Zwei Dutzend Einzelhändler informierten sich über die Vorteile des „bp AKTIV sein“-Programm

eigenen Geschäft zuzulassen: „Richten Sie sich neu aus und behalten Sie im alltäglichen Geschäft den Blick für das Wesentliche!“

Burda-Studie unterstreicht die Bedeutung strukturierter Regale

Im Anschluss stellte Alexander Gabler den Erfolgsfaktor „Mehr Übersicht im Presseregal“ vor. Er führte auf Basis der Burda Käufermarktstudie aus, dass es mit einfachen Maßnahmen gelingen kann, Übersichtlichkeit im Presseregal zu schaffen:

„Jeder vierte Kunde verlässt das Geschäft ohne Zeitschrift“, so Gabler. „Der Grund: Er findet seinen Titel nicht. Aber“, erläuterte Gabler weiter, „die richtige Platzierung ist zwar unerlässlich, verkauft aber leider auch nur passiv. Eine aktive Beratung verstärkt

vor, dass bp für den inhabergeführten Handel initiiert hat. „Sie bekommen als Einzelhändler von uns wirksame Unterstützung beim Aktiven Verkaufen – so können Sie u.a. das sogenannte „Angebot der Woche“ von bp in Anspruch nehmen oder von ausgewählten Marketingaktionen profitieren“, so Zeeh-Schmelzer.

Alle Teilnehmer nutzten die Zeit, sich beim abschließenden Imbiss über die praxisrelevanten Vorträge auszutauschen. „Eine äußerst gelungene Veranstaltung“, lobte Gabriele Albers, Einzelhändlerin aus Hamburg-Rahlstedt. Ein einhelliges Fazit, welches auch durch die Gesamtbeurteilung des Feedback-Bogens mit einer Note von 1,5 mehr als bestätigt wurde.

Die nächste Veranstaltung der Reihe AKTIV – Mehr Umsatz wird voraussichtlich im Februar 2011 stattfinden.