

## „Wer aktiv ist, wird mehr Umsatz erwirtschaften“: Referenten von BILD, Schapfl und Ladenbau Balke zu Gast bei Buch + Presse

**Unter dem Motto** „Aktiv – mehr Umsatz“ lud der Hamburger Grossist Buch & Presse am 7. Juni Einzelhandelskunden zu einem Workshop ein. „Informationen zu bekommen, ist heute kein Problem – sich mit den richtigen Themen zur richtigen Zeit zu beschäftigen, ist da schon schwieriger. Aus diesem Grund haben wir für Sie relevante Fachinformationen gebündelt und möchten Ihnen damit am heutigen Sonntag die Möglichkeit bieten, sich konzentriert und praxisnah mit Experten auszutauschen“, mit diesen Worten begrüßte Isabelle Hinze, Leiterin Kundenservice, die Teilnehmer.

Gleich zum Auftakt war kreativer Input der Einzelhändler gefragt. Gemeinsam mit Alexander Gabler, Vertriebsleiter Nord im Hause Axel Springer, galt es Ideen und Maßnahmen zur Umsatzsteigerung zu erarbeiten. Die dabei von Gabler gegebenen Tipps zum täglichen Schlagzeilenaushang oder der Zeitschriftenplatzierung im Regal und an der Kasse wurden praxisnah im Showroom aufgezeigt.

Die für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch notwendige Kontaktaufnahme mit dem Kunden mit Hilfe der richtigen Begrüßungsformel, unter Einsatz geeigneter Fragen zur Bedürfnisermittlung des Kunden wurde ebenso erörtert wie auch der Hinweis, Informationen von Kunden regelmäßig verkaufsaktiv zu nutzen. „Die richtige Platzierung ist zwar unerlässlich, verkauft aber leider nur passiv. Eine aktive Beratung verstärkt den erhöhten Abverkauf der Titel und sorgt so für bessere Umsätze“, führte der Springer-Vertriebsleiter abschließend aus.

### Moderne Erlebnisregalsysteme – „State of the art“

Im Anschluss stellte Uwe Balke vom gleichnamigen Ladenbauunternehmen Beispiele von strukturierten Erlebnisregalen vor. „Denn“, so Balke, „Highlights erwirtschaften mehr Umsätze!“

Erlebnisregalsysteme werden heute von Ladenbauern als „State of the art“ der modernen

Warenpräsentation gerade bei Neuinstallationen oder auch Regaloptimierungen empfohlen. Die Elemente dieser Regalgestaltung sind nicht vertikale Einheiten ohne lange Flächen, sondern modulare Systeme, die lebendig und abwechslungsreich wirken. Große Marken – die Marktführer der Warengruppen – sollten in den Vordergrund gestellt werden, da sie dem Kunden bei der Orientierung helfen und zusätzliche Kaufimpulse für den Einzelhändler bringen. „Eine lebendige Warenpräsentation – klar, sachlich, sauber – ist mit jedem Regalsystem möglich“, erläuterte Balke. Zudem, führte der Ladenbauer weiter aus, leiteten Orientierungshilfen den Kunden direkt zum Produkt. Abschließend empfahl Balke den Händlern, sich einmal mit prüfendem Blick vor das eigene Regal zu stellen und sich folgende Fragen zu stellen:

- Ist in meinem Presseregal eine Struktur nach Warengruppen erkennbar?
- Konnte ich mit Hilfe des Belegungsschemas vertikale Segmentblöcke schaffen und damit Ordnung in das üppige Presseangebot bringen?
- Habe ich die Marktführer durch **Vollsicht** oder Titel-Halter in den **Mittelpunkt** gestellt?
- Schafft die Beleuchtung meines

Presseregals Aufmerksamkeit und eine wahrgenommene Übersichtlichkeit des Angebotes?

### VMP – „Verkauf mehr Presse“

Nach einer kurzen Pause stellte Bernhard Albers, Repräsentant des Kassenherstellers Schapfl OHG, den Teilnehmern Anwendungen und Lösungen von Warenwirtschaftssystemlösungen vor. Albers erläuterte das Verfahren VMP – Verkaufstägliche Marktbeobachtung am Point of Sale – von Buch und Presse eingängig als „Verkauf mehr Presse“ titulierte – sowie den Ablauf der automatischen Nachbestellung zwischen Einzelhandel und Grosso und wies nachdrücklich auf die Vorteile der bedarfsorientierten Nachlieferung im Einzelhandel hin.

Zum Abschluss appellierte Isabelle Hinze an die Händler, „die Ergebnisse des Tages so schnell als möglich bei Ihnen im Geschäft umzusetzen.“

Die nächste Veranstaltung in der Reihe „Aktives Verkaufen“ findet am 15. November zum Thema „Absatztraining – erfolgreich im Verkaufsgespräch“ statt. (jh)



**Aktiv für mehr Umsatz: Teilnehmer und Referenten des Buch & Presse-Workshops, der Anfang Juni in den Geschäftsräumen des Hamburger Grossisten stattfand.**