GMS aktuell

DER NEWSLETTER FÜR GMS FACHHANDELSPARTNER 12 / 2018

→ Anwenderbericht zur Aktion ‚Shoebar' von GMS und Peter Kaiser

‚Shoebar' bringt Zusatzumsatz im November

VON OKTOBER BIS NOVEMBER 2018 ERMÖGLICHTE GMS INTERESSIERTEN FACHHÄNDLERN DIE TEILNAHME AN DE PETER KAISER AKTION „SHOEBAR" ALS ROADSHOW. DIE TEILNEHMENDEN HÄNDLER ERHIELTEN FÜR EINEN ZEITRAUM VON ZWEI WOCHEN ZWEI PUMPS MODELLE VON PETER KAISER AUF ATTRAKTIVEN PRÄSENTEN ALS MUSTERSCHUHE IN KOMMISSION.

In zwei Wochen zusätzälich 33 Paar Pumps und 13 verkaufte Taschen. Ein Ergebnis, das sich sehen lassen kann.

Für die Endkundin standen je Modell 20 Farbvariationen und je Modell ein Musterschuh in allen Größen zur Auswahl. Die Kundin konnte so das gewünschte Modell in der passenden Größe aus einem umfangreichen Farbsortiment wählen. Anschließend gaben die Händler die Bestellungen an Peter Kaiser weiter. Innerhalb von 14 Tagen erhielten die Kundinnen dann ihren individuell für sie in Deutschland produzierten Schuh.

Start der Aktion war am 1. Oktober bei Gentz Schuh und Ledermoden in Burg. „Als ich im Vorfeld erfuhr, dass die Shoebar mit Pumps bestückt werden soll, war ich zunächst ziemlich skeptisch" erinnert sich die Inhaberin Conny Gentz. Aber die Neugier und Lust auf Neues haben die Skepsis besiegt.

Die Aktion wurde von einem Direktkundenmailing an Bestandskunden und einer Anzeige in der lokalen Presse begleitet. „Die Zusammenarbeit mit der Firma Peter Kaiser und GMS war sehr gut, und die schicke Präsentation der Shoebar ließ sich für mich mit wenig Aufwand umsetzen", so Conny Gentz. Auch das Ergebnis von 33 Paar Pumps und 13 bestellten Taschen in den zwei Aktionswochen kann sich mehr als sehen lassen. „Das war Zusatzumsatz im November. Diese ganze Aktion war für mich sehr erfolgreich und ich bin mit dem Ergebnis richtig zufrieden. Es hat sehr viel Spaß gemacht, auch wenn es schon bedienintensiv war und daher kein Selbstläufer, aber genau das sind ja meine Stärken."

„Die Abarbeitung der Aufträge seitens der Firma Peter Kaiser war exzellent. Die Schuhe sehen toll aus und entsprechen genau meinen Qualitätsansprüchen und denen meiner Kundinnen" freut sich Frau Gentz. „Die Personalisierung der Schuhe mit den Initialen der Kundin verleiht der ganzen Aktion überdies noch ein Stück weit mehr Individualität."

Aber nicht nur die eigentliche Aktion war erfolgreich.

../2

„Ich habe in den beiden Wochen so viele Kundinnen einfach nur neugierig gemacht. Natürlich hat nicht Jede an der Aktion teilgenommen. Aber das tolle an der Geschichte war, dass ich damit, trotz der immer noch sommerlichen Temperaturen, die Saison angekurbelt habe. So ziemlich jede Kundin hat neben der ‚Shoebar' – ob mit oder ohne Bestellung – ihre Highlights der Saison entdeckt und mir gute Umsätze beschert."

„Solche Vermarktungsaktionen bringen einiges für Händler", bestätigt auch GMS Geschäftsführer Thomas Schulte-Huermann.

„Die Schaffung neuer Anreize für Kunden, intensiver Kundenkontakt, die Erhöhung des Umsatzes im Aktionszeitraum und in der Folgezeit sind wichtig für den inhabergeführten Fachhandel. Insbesondere durch die saisonale Wiederholung dieser Aktionen erzielen Händler nachhaltige Wirkung und somit wachsenden Umsatzerfolg. Diese Farbvielfalt zu ermöglichen ist ein besonderer Service, den selbst Online-Händler nicht bieten können. Außerdem tragen sie zur Erhöhung von Bekanntheit und Imagegewinn für die Händler und den Lieferanten bei. Schon jetzt fragen die Kunden ob die Aktion mit Frühjahrsfarben wiederholt wird." ■

Conny Gentz freut sich schon auf die nächste Shoebar: „Ich bin wieder dabei!"

→ Abverkauf älterer Ware zum bestmöglichen Preis

Neuer Serviceanbieter für Lagerüberhänge

DIE SAISON GEHT ZU ENDE, UND TROTZ PREISREDUZIERUNGEN BLEIBT OFT VIEL WARE ÜBRIG. GMS BIETET FACHHÄNDLER DEN SERVICE, ALTWARENBESTÄNDE ÜBER ONLINEMARKTPLÄTZE ERFOLGREICH ZU VERWERTEN. HIERBEI WIRD DIE WARE ABGEHOLT, DIGITAL ERFASST, ALLE NOTWENDIGEN DATEN FÜR DIE ONLINEVERMARKTUNG ZUSAMMENGESTELLT UND ÜBER AMAZON UND CO. VERKAUFT.

GMS bietet einen neuen Service um Altwarenbestände online zu verkaufen. Gemeinsam wurde mit einem Dienstleister ein entsprechendes Full-Service Angebot entwickelt. Ziel ist dabei, dass der Fachhändler die gebundene Liquidität die in der Altware steckt realisiert und somit den Ballast, den er oft über viele Saisons mitschleppt, beseitigt.

Der Händler selbst legt hierbei fest von welchen Altwarenbeständen er sich trennen möchte, stellt diese zusammen und übergibt sie an den Dienstleister, der sie abholt und in Kommission vermarktet. Dieser bereitet die Ware vor, erfasst sämtliche notwendigen Daten und Bilder um die Schuhe online vermarktungsfähig zu machen. Angeboten werden diese Schuhe vom Dienstleister auf internationalen Onlinemarktplätzen. Hier zeigt sich schon in der Testphase, dass für einen großen Teil der Ware der EK-Wert realisiert werden kann. **../3**

Lagerüberkapazitäten, Restanten und Altware binden Ihr Kapital und blockieren Ihre Liquidität.

Oft erzielt auch ältere Ware, die schon erheblich abgeschrieben ist, gute Preise. Kosten entstehen dem Fachhändler keine, da die Serviceleistung und Onlinegebühren auf den vom Fachhändler gewünschten Verwertungspreis aufgeschlagen wird.

Alle vier Wochen erhält der Fachhändler detailliere Informationen über den Abverkauf seiner Ware und den Verkaufserlös gutgeschrieben. Der Fachhändler bestimmt den VK Preis und wann Preisreduzierungen erfolgen.

„Zum Saisonsende drückt jeden Händler immer wieder die nicht verkaufte Ware. Diese dann einzulagern um sie sechs Monate später erneut anzubieten bindet Liquidität, die oft sogar über eine teure Kontokorrentline bei der Bank finanziert wird. An älterer Ware die vergeblich versucht wurde vor Ort zu verkaufen hat das Verkaufspersonal längst die Lust verloren und wird damit zum Ballast. Sonderverkaufsaktionen sollten nur alle drei Jahre erfolgen um den Kunden nicht daran zu gewöhnen darauf zu warten. Oft fehlt den Händler schlicht die Kundenfrequenz um diese Altbestände zügig zu liquidieren, dies erfolgt dann oft auch nur mit erheblichen Preisabschlägen.

Unser neuer Service ist hierfür jetzt ein Rundum Sorglos Paket. Keine Arbeit, keine Kosten, alles wird von unserem Dienstleister erledigt und der Händler ist stets im Bilde und hat völlige Transparenz zum Status der Onlinevermarktung seiner Altwarenbestände“ so Thomas Schulte-Huermann.

Da GMS eine sehr große Nachfrage auf diesen neuen Service hat, es jedoch notwendig ist um hohe Ineffizienzen und unnötige Logistikkosten zu vermeiden, erfolgt die Bearbeitung der Anfragen nach einzelnen Regionen. Interessenten wenden sich bitte an ihren Kundenbetreuer. ■

→ 10 jähriges Jubiläum

Foot Solutions Düsseldorf

IM MAI 2008 WURDE FOOT SOLUTIONS IN DÜSSELDORF OBERKASSEL ERÖFFNET. IM APRIL 2009 KAM DIE ZWEITE FILIALE IN KÖLN DAZU. IM APRIL 2012 ZOG DAS GESCHÄFT IN OBERKASSEL IN DIE KAPUZINERGASSE DER DÜSSELDORFER ALTSTADT UM.

Bernd Borgmann, Kirsten Fach, Barbara Wolfseher

Nun sind 10 Jahre vergangen und Bernd Borgmann und sein Team feierten im Mai 2018 das 10 jährige Bestehen von Foot Solutions und hießen Ihre Kunden herzlich Willkommen.

In der Jubiläumsphase wurden viele attraktive Aktionen der Schuh - Marken Finn Comfort, Joya, MBT, Mephisto und fitflop angeboten, die bei den Kunden auf große Begeisterung stießen.

Zusätzlich gab es ein attraktives Gewinnspiel und 10 % Treuerabatt bei einem getätigten Kauf.

„Die Jubiläumsfeier war ein sehr großer Erfolg und ein unvergessliches Erlebnis“, so der Inhaber Bernd Borgmann. ■

→ GMS trainiert Verkaufsteams im Geschäft

Mehr Umsatz mit System

DER GMS VERBUND UNTERSTÜTZT DIE VERKAUFSTEAMS SEINER PARTNER MIT VERKAUFSTRAININGS IM GESCHÄFT. NACHDEM SCHON DIE GMS AKADEMIE UND DER GMS ONLINECAMPUS BEI DEN PARTNERN SEHR GUT ANGEKOMMEN SIND, IST DAS KONZEPT DER VERKAUFSTRAININGS VOR ORT DIE DRITTE SÄULE DER GMS INITIATIVE "MEHR ERFOLG DURCH BESSERE BERATUNG".

Trainer Frank Garreis (stehend) rechts Inhaber Stefan Müller (rechts in der Mitte) sowie Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt.

Stefan Müller, Inhaber der Stefan Müller Orthopädieschuhtechnik GmbH in Aichach, sagt dazu: "Ich habe festgestellt, dass im Verkauf einfach zu viel liegen gelassen wurde. Da kam das Angebot für ein Verkaufstraining im Geschäft genau richtig."

So wie Herrn Müller, einer der ersten Teilnehmer, geht es vielen Orthopäden und Händlern: Man sieht die Defizite im Verkauf, hat aber selbst nicht die Zeit, sich darum auch noch zu kümmern.

Durch die vielen Vor-Ort-Gespräche mit den Partnern ist auch die Leitung des GMS Verbunds davon überzeugt, dass die Kombination aus Verkaufstrainings vor Ort und dem GMS OnlineCampus als permanentes Schulungselement die Partner im stationären Fachhandel stärkt.

Damit sieht der GMS Verbund die Zukunft der engagierten GMS Partner sehr positiv. ■

→ SABU und GMS

Kooperation

DIE SABU SCHUH & MARKETING GMBH UND DIE GMS VERBUND GMBH HABEN BESCHLOSSEN, IN FRAGEN DER WARENVERSORGUNG ZUKÜNFTIG GEMEINSAME WEGE ZU GEHEN.

Grundlage der Kooperation ist die koordinierte Zusammenarbeit der beiden Verbundgruppen mit den Lieferanten in Fragen der Warenversorgung. Ziel ist es, durch die Zusammenlegung von Aktivitäten den Aufwand für alle Beteiligten zu reduzieren und zugleich für die angeschlossenen Fachhändler bessere Angebote zu schaffen. Da beide Verbundgruppen bereits über die RSB Retail+Service Bank GmbH in Kornwestheim zentralregulieren, lassen sich hier ebenfalls Prozesse optimieren und Doppelarbeit vermeiden. Zentralregulierung, Prozesse und Schnittstellen werden so für alle Beteiligten vereinfacht. Auch die Zusammenarbeit mit Sekundär-Lieferanten wie Versicherungen, Zahlungssystemanbietern, Warenwirtschaftsherstellern, Finanzdienstleistern oder Anbietern von Archivierungslösungen wird mittelfristig nicht ausgeschlossen.

„Wir haben damit einen wichtigen Schritt im Sinne unserer Fachhändler getan und denken, dass dies allen zugutekommen wird", so SABU Geschäftsführer Stephan Krug und GMS Geschäftsführer Thomas Schulte-Huermann. ■

GMS Verbund

Impressum

GMS Verbund GmbH
Volker Kappel
Kap am Südkai
Agrippinawerft 30
D 50678 Köln

Telefon 0221 / 297 908 -500
Telefax 0221 / 297 908 -599
Info@GMS-Verbund.de