



Umsatzsteigerung mit Zubehör – Für aetka-Händler jetzt ganz einfach

Pflegeleicht und margenträchtig: Das aetka-Konzept für den Zubehörverkauf findet immer mehr Anhänger.

Der Verkauf von Zubehör ist ein attraktives Geschäftsfeld. Es winken hohe Margen, die Produkte drehen schnell und der Fachhändler kann zusätzlichen Umsatz machen, ohne einen Kunden mehr zu bedienen. Er bietet seinen Kundschaft damit auch einen Extra-Service, Stichwort One-Stop-Shopping. Der Kunde freut sich, dass er gut beraten wird und alles aus einer Hand bekommt.

Die Fachhandelskooperation aetka bietet seit kurzer Zeit ein Zubehör-Konzept für den TK-Fachhandel an: Rackjobbing heißt der Fachausdruck für die professionelle Bestückung der Regale in Ladengeschäften. Mit diesem Konzept können aetka-Händler ganz leicht ihren Umsatz steigern. Der Aufwand ist minimal, denn die Fachhandelskooperation organisiert die Pflege der Zubehörwände. Entscheidet sich der Händler für das Rackjobbing von aetka, erhält er die Rückwände kostenlos. Dann wird ein Layout für das Regal erstellt. Es umfasst Originalzubehör, Speichermedien und Batterien sowie nicht-originale Zubehör im aetka-Design. Natürlich wird das Sortiment auf die jeweilige Gerätevermarktung des aetka-Partners abgestimmt. Jeden Monat besucht ein Merchandiser den Händler und füllt das Regal auf. So ist immer für Nachschub gesorgt.

Dem Händler entsteht keine zusätzliche Arbeit. Und es gibt noch viele weitere Vorteile: Das Regal ist immer aufgeräumt, sieht richtig gut aus und der Wiedererkennungswert ist hoch. Schließlich ist das nicht-originale Zubehör in einheitlichen Blisterpackungen im aetka-Design verpackt. „Früher hatten wir verschiedene Zubehöre am Rack hängen. Mit dem Rackjobbing sieht die Wand optisch besser aus, und es erleichtert uns die Arbeit, weil monatlich das Sortiment aufgefüllt wird“, erklärt Manuela Stindt, Inhaberin vom D1 Shop Wolgast (aetkaPlus-Partner), warum sie vom aetka-Zubehörkonzept überzeugt ist.

Das aetka-Rackjobbing kann auch in Verbindung mit dem Warenwirtschaftssystem aetka easy filius gebucht werden. Dann ist die Bestellung der Produkte noch leichter und transparenter. Die Prozesse im Wareneingang verkürzen sich, weil die Artikeldaten schneller gepflegt werden können.

Die Teilnahme am Zubehörkonzept von aetka kostet nur eine monatliche Pauschale von 50 Euro. Für aetkaPlus- und aetkaPremium-Partner ist die Verkaufsunterstützung kostenlos durch Verrechnung mit dem aetka-WKZ-Budget. „Das aetka-Rackjobbing garantiert ein aufgeräumtes, übersichtliches und aktuelles Sortiment. Durch den zugehörigen Service werden die Zubehörartikel dem Bedarf angepasst. Das heißt, Renner sind vorrätig, Penner verschwinden aus dem Sortiment“, sagt aetka-Chef Uwe Bauer.

Bildmaterial in reprofähiger Vorlage finden Sie hier:

<http://komsa.com/presse/bilderarchiv.asp?rubrik=449&urubrik=860&doit=show>

<http://komsa.com/presse/bilderarchiv.asp?rubrik=123&urubrik=461&doit=show>

Presse-Information
25. Juli 2007



Telefonie. Internet. Navigation.

Wir geben Ihnen gern mehr redaktionelle Information:

aetka Communication Center AG

Uwe Bauer
Niederfrohnaer Weg 1
09232 Hartmannsdorf
Tel.: 03722 / 713-750
Fax: 03722 / 713-229

Internet:

www.aetka.de / www.komsa.com
www.karlo.de

e-Mail:

presse@aetka.de