

Die telering-Kooperation Ihr Ring der Chancen



Handeln statt nur verkaufen!

Liebe IQ-Fachhändler und liebe Interessenten, die es noch werden wollen,

„Womit kann ich Umsatz generieren?“ „Wie kann ich noch mehr verkaufen?“ Diese Fragen höre ich immer wieder von Fachhändlern, die ihr Geschäft nach vorne bringen wollen. Doch seien wir mal realistisch: Wo wie bei uns in Deutschland bereits in 97 % aller Haushalte eine Waschmaschine wirbelt und in 96 % aller Haushalte ein Fernsehgerät für Unterhaltung sorgt, bringen allenfalls noch Events wie eine Fußball-Weltmeisterschaft oder Trends wie der Kult um die Kaffeevollautomaten kurzfristige Wachstumsimpulse. Wachstumszahlen wie in den 50er- und 60er-Jahren wird und kann es nicht mehr geben.

Das bedeutet jedoch keineswegs, dass Sie als Fachhändler nun arbeits- und erwerbslos würden. Im Gegenteil: In unserer materiell übersättigten, aber geistig immer mehr verarmenden Gesellschaft sind Sie als Fachhändler der Fels in der Flut der technischen Innovationen. Sie haben den Überblick. Sie kennen sich aus. Sie verkaufen nicht nur, sondern Sie handeln und bieten Ihren Kunden echten Mehrwert – Sie beraten, installieren, reparieren. Sie schauen nicht wie andere Vertriebsformen auf den kurzfristigen, maximalen Profit. Da Sie Ihren Kunden tagtäglich in die Augen sehen müssen, streben Sie nach langfristiger, maximaler Kundenzufriedenheit. Der Ring der Chancen ist das Werkzeug, mit dem wir Sie dabei unterstützen. Der Ring der Chancen verbindet uns Fachhändler, er fordert uns dazu auf, uns immer wieder selbst zu hinterfragen und uns gegenseitig voranzubringen. Deshalb sollten Sie regelmäßig darüber nachdenken, wie Ihr Fachgeschäft dem hohen Anspruch „IQ – Immer Qualität“ noch besser gerecht werden kann. Ich kann Ihnen die Lektüre dieser Broschüre daher nur wärmstens ans Herz legen.

Mit den besten Empfehlungen

Ihr Franz Schnur



Der Ring der Chancen
eröffnet Ihnen neue,
lukrative Möglichkeiten

INHALT

LEITSTRATEGIE	4	AUFTRITT	13
POSITIONIERUNG	6	MARKETING-BAUKASTEN	14
GESCHÄFTSAUSRICHTUNG	7	EMPFEHLUNGSMARKETING	16
QUALITÄTSFÜHRERSCHAFT	8	MARKENKLIQ	18
SPEZIALISIERUNG	9	IQ-FASSADE	20
SMART HOME	10	IQ-LADENBAUSYSTEM	21
SORTIMENT	11	KOSTENSENKUNG	22
QUALITY HOME	12	BETRIEBLICHE ORGANISATION	23

LEITSTRATEGIE



Unsere Leitstrategie „IQ – Immer Qualität“

„IQ – Immer Qualität.“ In der heutigen Zeit, in der alles überall und zu jeder Zeit im Überfluss und für wenig Geld verfügbar erscheint, ist „IQ – Immer Qualität“ ein ungeheures Versprechen. Denn angesichts der Unmenge an minderwertigen Waren, angesichts immer kurzlebigerer Modetrends und Produktzyklen ist bei anspruchsvollen Verbrauchern der Wunsch nach hervorragender, langlebiger Produktqualität und einzigartigen Dienstleistungen sehr ausgeprägt. Diese Kunden erwarten von Ihnen daher nicht nur mehr und Besseres als anderswo, sondern sie sind durchaus auch bereit, mehr dafür zu bezahlen.

Deshalb ist Ihr IQ-Versprechen auch so wertvoll, denn Sie sagen damit Ihren Kunden:

- Ich stehe für die Qualität der Produkte, die ich verkaufe, persönlich ein.
- Meine Mitarbeiter und ich sind hinsichtlich unserer Fachkenntnisse stets up to date.
- Ich biete neben hochwertigen Produkten auch einen erstklassigen Service.
- In meinem Fachgeschäft herrscht eine kundenfreundliche, einladende Atmosphäre.
- In meinem Fachgeschäft verhalten wir untereinander kollegial und hilfsbereit.

Falls Sie in irgendeines dieser Versprechen nicht erfüllen, sollten Sie sich schnellstens an Ihren telering-Regionalleiter wenden. Er kennt das Leistungsportfolio Ihrer Kooperation genau und kann Sie mit Rat und Tat unterstützen.

Schließlich bietet Ihnen die telering mit dem Ring der Chancen alle Voraussetzungen, damit Sie Ihr IQ-Versprechen in jeder Hinsicht erfüllen können:

- Versorgung mit hochwertigen, renditestarken Produkten
- Schulungs- und Fortbildungsangebote
- Marketing-Baukasten mit allem, was ein Fachgeschäft für einen professionellen Auftritt benötigt
- Pool mit attraktiven und renditeverbessernden Dienstleistungen

POSITIONIERUNG

GESCHÄFTSAUSRICHTUNG

Raus aus der Vergleichsbarkeitsfalle

Über die Preise der Konkurrenz Bescheid zu wissen, ist kein Fehler. Doch wenn Sie sich allein über den Preis eines Produktes oder einer Dienstleistung definieren, begeben Sie sich in eine Falle.

Denn dann können Sie nur noch auf den Markt reagieren anstatt aktiv zu handeln. Schlimmstenfalls werden Sie sogar in einen zerstörerischen Preiskampf hineingezogen.

Deshalb sollten Sie Ihr Fachgeschäft so positionieren, dass es aus den Niederungen, in denen Rabattschlachten toben und Schnäppchenjäger herumpirschen, deutlich herausragt. Positionieren Sie sich deshalb über Ihre Leistungen und keinesfalls über Ihre Preise.

Erfolgreiche Positionierung im lokalen Markt

Selbstkritische, objektive Analyse der eigenen Ist-Situation

Analysieren Sie die Lage Ihres Fachgeschäftes, Räumlichkeiten, Mitarbeiter, Sortiment, Service, Kundenkreis.

Mit Sicherheit finden Sie noch etwas was Sie verbessern oder positiv verändern können.

Entwicklung einer unverwechselbaren Positionierung

Geben Sie Ihren Kunden einen guten Grund, ausgerechnet bei Ihnen einzukaufen.

Bieten Sie etwas Anderes als Ihre Konkurrenz.

Sprechen Sie über Ihre Stärken anstatt über Ihre Schwächen.

Ableitung des angestrebten Soll-Profiles

Profilieren Sie sich in den Sortiments- und Servicebereichen, in denen Sie nicht nur besonders stark, sondern die auch besonders lukrativ sind.

Arbeiten Sie ein Alleinstellungsmerkmal heraus, das Sie deutlich vom Wettbewerb abhebt.

Erstellung eines Projektplans

Erstellen Sie einen Plan mit konkreten zeitlichen, inhaltlichen und personellen Vorgaben, mit dem Sie Ihr angestrebtes Soll-Profil in die Praxis umsetzen können.

Umsetzung Ihres Projektplans nach Priorität

Arbeiten Sie die in Ihrem Projektplan festgelegten Maßnahmen sukzessive ab. Extrem wichtig ist die entsprechende Kommunikation: Sie müssen den Kunden Ihre Positionierung verständlich und überzeugend vermitteln. Nutzen Sie hierfür den Marketing-Baukasten, das IQ-Ladenbaukonzept und die Serviceleistungen Ihrer telering-Kooperation. Auch Ihre Mitarbeiter müssen diese Positionierung durch entsprechendes Auftreten und Fachkompetenz leben.

Ihr telering-Regionalleiter unterstützt Sie gerne bei der Ausarbeitung Ihrer unverwechselbaren, erfolgreichen Positionierung.

Gehen Sie konsequent Ihren Weg

Versuchen Sie keinesfalls, es allen recht zu machen. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kunden und bieten Sie diesen die richtige, die perfekte Lösung. Hier einige erfolgversprechende Geschäftsmodelle, die Sie an die Bedürfnisse Ihrer Kunden anpassen können:

Spezialist für Heimvernetzung

Mit Ihrem Fachwissen in digitaler Heimvernetzung sowie Ihrer praktischen Erfahrung mit Unterhaltungselektronik und Empfangstechnik sind Sie angesichts der immer komplexer werdenden Technik ein gefragter Mann. Zumal die Geschäftsfelder Heimvernetzung und Smart Home parallel zum Ausbau der Breitbandnetze kontinuierlich wachsen. So erwartet der Branchenverband BITKOM, dass bis zum Jahr 2020 bereits in einer Million Haushalte intelligente und vernetzte Sensoren und Geräte eingesetzt werden. Wenn die Politik hier entsprechende Maßnahmen ergreift, könnten es sogar noch wesentlich mehr sein. Auch Sie können hiervon profitieren.

IQ-Fachmann:

Sie konzentrieren sich auf Planung, Einrichtung, Installation, Wartung und Reparatur von Haushaltsgeräten und Haustechnik. Mit handwerklichen Leistungen erzielen Sie überdurchschnittliche Renditen.

LIM-Strategie (Less is more)

Sie bieten eine kleine, aber feine Auswahl an Produkten und nur wenige Marken. Das erleichtert Ihren Kunden die Entscheidung, wodurch Sie schneller und mehr verkaufen.

Third-Place-Konzept

Sie führen nicht nur ein Fachgeschäft, sondern schaffen in Ihren Räumen eine Stätte der Begegnung und Kommunikation, verbunden mit regelmäßigen Erlebnisangeboten.

Green Electronics

Nachhaltigkeit ist die beste Rendite. Deshalb profilieren Sie sich als Spezialist für energieeffiziente Haushaltsgeräte. Durch Reparaturen und elektronische Updates verlängern Sie den Lebenszyklus von Geräten, verschaffen Ihren Kunden ein gutes Gewissen und sich eine Zusatzrendite.

Unser Tipp: Denken Sie nicht an eine Zielgruppe, sondern an Ihre Lieblingskunden! Sicher haben Sie Kunden, für die Sie besonders gerne arbeiten. An diese Kunden sollten Sie denken, wenn Sie Ihr Geschäftsmodell herausarbeiten. Denn dann wird dieses Geschäftsmodell nicht unklar und schwammig, sondern es richtet sich an konkrete Personen, die Sie damit überzeugen und begeistern werden.

SPEZIALISIERUNG

QUALITÄTSFÜHRERSCHAFT

Das können Sie am besten

Schluss mit Preisdiskussionen

Versuchen Sie der Beste zu sein und nicht der Billigste! Denn wenn Sie in Ihrem Markt der Qualitätsführer sind, müssen Sie nicht ständig die Preise der Konkurrenz im Kopf behalten. Denn dann kommen Ihre Kunden nicht wegen billiger Preise und Schnäppchen in den Laden, sondern wegen erstklassiger Produkte und kompetentem Service. Die einzigartige Situation der Qualitätsführerschaft erlaubt Ihnen zudem mehr Spielraum bei der Preiskalkulation, ins-

besondere bei den Dienstleistungen. Dadurch können Sie nicht nur höhere Erlöse erzielen, Sie können sich auch in Ihren Werbe- und Marketingaussagen klar positionieren.

Die IQ-Strategie der telering bietet Ihnen viele Möglichkeiten, um in Ihrem lokalen Markt die Qualitätsführerschaft erreichen bzw. absichern zu können. Das anspruchsvolle Versprechen „IQ – Immer Qualität“ müssen Sie allerdings selbst kontinuierlich glaubwürdig umsetzen.

So werden Sie in Ihrem Markt der Qualitätsführer:

- Exzellente Serviceleistungen – besonders bei Kunden vor Ort
- Perfekte Betreuung der Kunden nach dem Kauf
- Ehrliche, verständliche Beratung auf hohem Niveau
- Auf Ihre Zielgruppen zugeschnittenes Warenangebot
- Umfassende Präsentation der aktuellsten und besten Produkte (auch virtuell)
- Erstklassige Kommunikation, professionelle Homepage
- Geschultes Personal, das sich mit Weiterbildungen auf dem neuesten Stand hält
- Attraktive, weithin sichtbare Fassadengestaltung
- Übersichtliches, helles und aufgeräumtes Ladengeschäft
- Überzeugende Marketing- und Werbeaktivitäten

Um zu „ihrem Friseur“ zu gehen, nehmen manche Frauen lange Wege in Kauf. Und Männer vertrauen ihr Auto nicht irgendeiner, sondern nur „ihrer Werkstatt“ an. Wenn Sie sich als Fachhändler auf bestimmte Serviceleistungen spezialisieren und diese erstklassig ausführen, werden Sie für Ihre Kunden nicht nur unverwechselbar, sondern auch unverzichtbar sein.

Serviceleistungen, die jetzt und in Zukunft nachgefragt werden:

Energieeffizienzberatung

Die Strompreise kennen derzeit nur eine Richtung – nach oben. Deshalb ist jeder Haushalt für Energiespar-Hilfen dankbar. Profilieren Sie sich als Stromsparexperte: Bieten Sie einen kostenlosen Stromfresser-Check an, spezialisieren Sie sich auf besonders energieeffiziente Geräte, helfen Sie Ihren Kunden, unnötige Standby-Verluste zu vermeiden. Dazu passt auch die Vermittlung von umweltfreundlichem Strom aus Wasserkraft von unserem Dienstleistungspartner ESWE Versorgung. Ggf. ESWE-Logo abbilden

Digitalisierung

Analoge und digitale Technik miteinander verbinden, Haushaltsgeräte durch elektronische Updates sparsamer machen – damit holen Sie Ihre Kunden aus dem analogen Abseits.

Reparaturen

Der Kaffeevollautomat, der nicht mehr so richtig will, der Kühlschrank, der viel zu laut brummt, die HiFi-Anlage, die knistert – wer repariert, beweist nicht nur fachliche Kompetenz, sondern zeigt den Kunden auch, dass Nachhaltigkeit für ihn mehr als ein Schlagwort ist.

Akku-Service

Smartphones, Tablets, MP3-Player, Wearables, Taschenlampen, Werkzeuge – immer mehr Geräte funktionieren mit Akkus. Durch Serviceleistungen wie den Austausch von Akkus und die Reparatur von Akkupacks sowie den Verkauf von Akkus und Ladegeräten können Sie auf diesem wachsenden Geschäftsfeld Zusatzeinkünfte erzielen.

Empfangstechnik

SAT-Fernsehen im ganzen Haus, auf dem TV-Gerät genauso wie auf Tablet, Smartphone und am PC. Als geschulter Fachhändler liefern Sie hierfür nicht nur die richtige Technik, sondern übernehmen auch Installation und Einweisung.

Persönliche Einweisung

Bedienungsanleitungen für Unterhaltungs- oder Haushaltsgeräte sind heutzutage richtige Bücher. Dennoch – nichts geht über eine persönliche Einweisung vor Ort. Denn da Sie nicht nur das Gerät, sondern auch den Kunden gut kennen, wissen Sie genau, worauf Sie bei der Einweisung Wert legen müssen.

SMART HOME

SORTIMENT

Gute Geschäfte mit der Zukunft

Mit dem Fernseher ins Internet, SAT-TV im ganzen Haus genießen, auf dem PC gespeicherte Filme am großen TV-Bildschirm ansehen, den Fernseher von unterwegs kontrollieren und den Gefrierschrank im Keller per Smartphone überwachen – all das ist längst keine Zukunftsvision mehr: Immer mehr Haushalte wollen Ihr Heim zum Smart Home machen.

Als ausgebildeter Fachmann können Sie sich als Spezialist für den Bereich Smart Home positionieren. Denn die Verbraucher

können zwar die einzelnen Komponenten wie LCD-TVs, Server, Lautsprecher etc. überall kaufen. Mit der Vernetzung untereinander, der Einbindung in ein bestehendes System oder gar der Einrichtung eines kompletten Heimnetzwerkes sind sie dann in der Regel jedoch überfordert.

Wenn Sie Ihren Kunden hier maßgeschneiderte Komplettlösungen bieten, verdienen Sie nicht nur an Ihrer Installationsleistung. Sie können mit Sicherheit auch die zugehörigen Geräte mit verkaufen.

Qualifizierungsprogramm PluralMedia®

Mit PluralMedia® bietet Ihnen die telering-Kooperation ein Schulungskonzept, mit dem Sie sich und Ihre Mitarbeiter im Bereich der multimedialen Heimvernetzung topfit machen können. Bilden Sie sich weiter zum PluralMedia®-Berater, zum PluralMedia®-Spezialisten oder lassen Sie doch gleich Ihr Fachgeschäft vom TÜV zertifizieren. Dazu gibt es zudem ein umfangreiches Werbemittelpaket, mit dem Sie auf Ihre besonderen Kompetenzen hinweisen können.

Qualifizierungsprogramm SAA – Smart Audio Alliance

Ob kleine Komponentensysteme oder komplette Anlagen – ein Großteil der verkauften Geräte sind netzwerkfähig. Deshalb kommt die Musik auch nicht mehr nur über UKW oder von CDs, sondern immer öfter über Internet-Radiostationen, Musikportale und Streaming Dienste oder über persönliche Netzwerk-Festplatten oder Computerarchive. Um Sie bei der Vermarktung von HiFi-Produkten und insbesondere Connected Audio-Geräten zu unterstützen, ist die telering als strategischer Partner der Smart Audio Alliance (SAA) beigetreten. Über Ihr Großhandelshaus bietet Ihnen die SAA verschiedene Schulungen zu diesem interessanten Geschäftsfeld an. Fragen Sie Ihren telering-Regionalberater nach den nächsten Terminen.

Mehr Rendite mit ABAKUS-Produkten

Damit Sie Ihr optimales Sortiment definieren können, sollten Sie sich nicht nur darüber im Klaren sein, was Sie am besten können. Sie sollen auch wissen, wer Ihre Kunden sind und was diese sich wünschen. Denn Erfolg haben Sie mit Ihrem Sortiment nur dann, wenn es Ihre Kunden begeistert, es nicht an jeder Ecke zu haben ist und Sie selbst davon überzeugt sind.

Damit nicht nur die Verkaufszahlen, sondern auch die Rendite stimmt, sollten Sie sich bei der Auswahl der einzelnen Produkte möglichst auf das ABAKUS-Sortiment der telering konzentrieren. Denn diese Geräte bieten nicht nur eine besonders gute Rendite, der Umsatz damit wird auch übers Jahr addiert und am Ende des Jahres mit einer Bonusauszahlung von Großhandel und Industrie vergütet. Auf den Umsatz mit ABAKUS-Produkten erhalten Sie bis zu 4 % Bonus, für den Umsatz mit ABAKUS-Plus-Produkten sogar bis zu 8 %.

Umsatz mit ABAKUS-Produkten	Bonus
ab 10.000 €	1,0 %
ab 20.000 €	2,0 %
ab 30.000 €	3,0 %
ab 40.000 € bis 300.000 €	4,0 %

QUALITYHOME

Ihr komplettes Angebot auf einen Klick

Dem kleinen Fachhändler um die Ecke wird ja häufig eine viel zu kleine Produktauswahl unterstellt. Als telering-Mitglied können Sie solche Vorurteile ganz einfach widerlegen. Denn mit QualityHome steht Ihnen ein Online-Produktkatalog zur Verfügung, mit dem Sie Ihren Kunden alle bei Ihrem telering-Großhändler verfügbaren Produkte umfassend präsentieren und erklären können. Je nachdem, welches Sortiment Sie führen, können Sie Ihren Kunden so innerhalb von 24 Stunden bis zu 10.000 verschiedene Produkte liefern.

QualityHome – schnell, detailliert, aktuell und kostenlos

- Umfassende Produktinformationen mit Bildern zu allen IQ-Marken
- Artikelsuche nach Marken, Warengruppen und Leistungskriterien
- Markenübergreifender Artikelvergleich
- Kennzeichnung und Filterung der ABAKUS-Produkte
- Energiekostenrechner
- Ausdruck von Preisschildern und Datenblättern
- Zugriff auf Auslaufmodelle der letzten 12 Monate
- Für telering-Mitglieder kostenlos

QualityHome auch für Tablet und Smartphone

Natürlich können Sie QualityHome auch unterwegs nutzen. Werden Sie beispielsweise wegen einer defekten Waschmaschine gerufen und stellen fest, dass sich eine Reparatur nicht mehr lohnt, können Sie mit Ihrem Kunden per Tablet oder Smartphone gleich nach einem passenden Ersatzgerät suchen.

- Plattform- und browserunabhängig – auch für mobile Endgeräte geeignet
- Touch-optimierte Lösung und Bedienung für die Beratung am Produkt im Markt sowie unterwegs.
- Katalogfunktion mit Artikelsuche – mit Filterung nach Marken, Warengruppen und ABAKUS-Produkten
- Stets alle Informationen zur Hand, um das passende Produkt optimal zu verkaufen. Perfekt für die Beratung beim Kunden vor Ort
- Mehr Verkaufsabschlüsse auch außerhalb Ihres Fachgeschäftes

So machen Sie den besten Eindruck

Es sind nicht nur das Produktsortiment und die Dienstleistungen, wegen derer ein Fachgeschäft in Erinnerung bleibt. Es sind viele Faktoren, die für den Gesamteindruck von Bedeutung sind. Da sie alle zusammen einen Großteil Ihres Images ausmachen, sollten Sie keinen außer Acht lassen.

Parkplätze

Gut begehbar, nicht zu eng und vor allem sauber – über solche Parkplätze freut sich jeder Kunde.

Schaufenster

Es sollte nicht nur durch phantasievolle, ästhetische und regelmäßig wechselnde Deko die Blicke auf sich ziehen. Es sollte auch den Blick ins Ladeninnere zulassen.

Eingang

Sauber, einladend und nach Möglichkeit barrierefrei, damit auch Menschen mit Kinderwagen, Rollstuhl oder Rollator sicher und bequem zu Ihnen kommen können.

Kleidung

Einheitliche Kleidung wirkt professionell und stärkt den Teamgeist: im telering-Extranet können Sie dunkelblaue Polo-Shirts mit IQ-Logo für Frauen und Männer bestellen

Räumlichkeiten

Ihr Laden sollte aufgeräumt und sauber sein. Halbausgepackte Kartons zwischen den Regalen wirken chaotisch. Und wenn die Türen zu Werkstatt oder Lager mal offenstehen, sollte es dort nicht aussehen wie bei „Hempels unterm Sofa.“

Produktpräsentation

Im Gegensatz zum Online-Handel können die Kunden bei Ihnen die Produkte auch anfassen, genau ansehen und ausprobieren. Präsentieren Sie diese daher ohne Kartons und so, dass man auch Lust bekommt sie anzufassen.

Website

Ein ansprechender, stets aktueller Internet-Auftritt ist heutzutage ein absolutes Muss. Denn im Netz holen sich Kunden und Interessenten zentrale Infos über Sortiment, Öffnungszeiten und Adresse Ihres IQ-Fachgeschäftes.

AUFTRITT

MARKETING-BAUKASTEN

Werden Sie zur Erfolgsmarke

Ein ganzheitlicher, unverwechselbarer Marketing-Auftritt ist für Sie als Fachhändler unverzichtbar – von der Ladeneinrichtung über die Geschäftspapiere bis hin zu Prospekten und Anzeigen sollte alles aus einem Guss, in Ihrem IQ-Look sein. Dadurch werden Ihre Werbung und sonstigen Kommunikationsmittel sofort und eindeutig Ihrem Fachgeschäft zugeordnet. Außerdem gilt: Regelmäßig werben bringt mehr als ein einmaliges Werbefeuerverk. Denn nur wenn Sie Ihre Botschaft immer wiederholen, bleibt sie im Gedächtnis Ihrer Kunden haften. Dank Ihrer Mitgliedschaft bei der telering erhalten Sie diese Marketing-Mittel nicht nur zu besonders günstigen Konditionen. Vieles davon bekommen Sie auch kostenlos zur Verfügung gestellt.

Der telering-Marketing-Baukasten:

Komplettes Corporate Design

Geschäftspapiere, Kfz-Beschriftung, Fahnen, Homepage (siehe S.18/19), Fassaden- und Ladengestaltung (siehe S. 20/21), Kleidung etc.

Verkaufsförderungsaktionen

- Ca. 25 Hersteller- und Themenaktionen mit konkreten Produktangeboten bestehend aus Prospekt, Anzeigen und Werbefriefvorlage. Insbesondere mit den Prospekten geben Sie den Menschen in Ihrem Einzugsgebiet einen schönen Überblick über die Vielfalt Ihres Produktsortiments.

Das Baukasten-System: Sie haben die Wahl!

Für fast 3.000 Fachgeschäfte EINEN Marketing-Auftritt zu kreieren, ist ein Ding der Unmöglichkeit. Deshalb geben wir Ihnen Jahr für Jahr einen prall gefüllten Marketing-Baukasten zur Hand. Aus der Fülle an Vermarktungshilfen und Werbemitteln suchen Sie sich einfach die aus, die am besten zu Ihrem Sortiment, zu Ihrem Kundenkreis und zu Ihrem Fachgeschäft passen. Sie können alles, müssen aber nichts. So kommen Sie am besten und günstigsten zu Ihrem individuellen und erfolgreichen Marktauftritt.

- Monatlich wechselnde Produktposter, die Sie kostenlos von der Kooperation erhalten. Vor dem Geschäft, im Schau- fenster oder im Laden lenken sie die Blicke der Kunden auf besondere Angebote und demonstrieren die Aktualität Ihres Sortiments.

Imageaktionen

Mindestens 2 x pro Jahr steht Ihr Fach- geschäft im Mittelpunkt einer markanten Imageaktion. Plakativ und stets mit einer Prise Humor oder Selbstironie bringen diese Aktionen Ihre Stärken auf den Punkt.

Zu jedem Anlass die passende Werbung

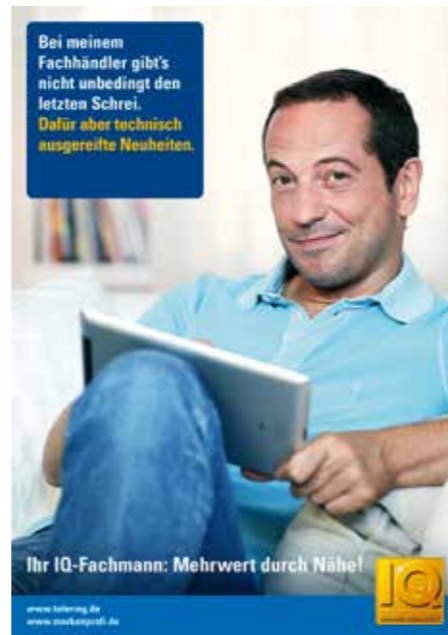
Umbau, Muttertag, Oktoberfest – zu fast jedem denkbaren Anlass können Sie sich schnell und kostengünstig professionelle Flyer, Prospekte oder Mailings erstellen lassen. Erstellung und Druck übernimmt unser Dienstleistungspartner Koerdt, mit dem Sie auch alle Details zu Inhalt und Auflage direkt abstimmen. Den Kontakt vermittelt Ihnen Ihr telering-Regionalleiter.

Machen Sie Ihre Kunden zu Ihren besten Verkäufern

Begeisterte Kunden, die Sie an Ihre Familienangehörigen, Freunde und Bekannten weiterempfehlen, sind Ihre besten Verkäufer. Denn eine solche uneigennützte Empfehlung ist weitaus glaubwürdiger als jede Werbekampagne und jeder bezahlte Internet-Kommentar: 75 % der Verbraucher vertrauen den Empfehlungen von Verwandten, 61 % denen von Freunden. Diese schlichte Erkenntnis machen wir uns in unserem Kommunikationskonzept „Mit den besten Empfehlungen ...“ zunutze und setzen voll und ganz auf das Empfehlungsmarketing. Unsere vier Empfehler stehen stellvertretend für die anspruchsvollen, arrivierten Kunden des Fachhandels. In ihnen erkennen sich Ihre Kunden wieder und empfinden daher auch deren Empfehlungen als besonders glaubwürdig.

Praktische Tipps und bewährte Strategien
Damit das Empfehlungsmarketing jedoch richtig für Sie arbeitet, müssen Sie um dieses Basis-Paket noch ihre eigene, individuelle Empfehle-Strategie herumspinnen. Eine Strategie, die sich aus Ihren spezifischen Leistungen heraus entwickelt und auf Ihre Person zugeschnitten ist. Unser Empfehler-Guide sagt

Ihnen, wie Sie Kunden zu Fürsprechern machen und Ihr Fachgeschäft positiv ins Gespräch bringen. Er liefert Ihnen eine ganze Fülle an Anregungen, praxiserprobten Ideen und Anleitungen für Events, Produktpräsentationen, Pressearbeit und Online-Aktivitäten. Sie erhalten ihn direkt von Ihrer telearning-Zentrale.



Praktische Erfolgsstrategien für Ihr Fachgeschäft:

Werden Sie empfehlenswert!

www.telearning.de
www.marktgespräch.de



EMPFEHLUNGSMARKETING

MARKENKLIQ

Holen Sie per Mausklick Kunden ins Fachgeschäft

Heutzutage schauen die meisten Menschen erst mal ins Netz, wenn sie ein bestimmtes Geschäft suchen oder sich konkret über Ihr Sortiment, Ihre Dienstleistungen, Ihr Unternehmensprofil, Ihr Arbeiterteam, Ihre Adresse und Ihre Öffnungszeiten informieren wollen. Wer hier als IQ-Fachhändler nicht präsent ist, verpasst eine Riesenchance.

Da Sie als Fachhändler Wichtiges zu tun haben, als an Ihrer Website zu basteln oder sich für teures Geld eine gestalten zu lassen, gibt es unseren Homepage-Generator MARKENKLIQ.

Damit können Sie sich mit wenigen Klicks und Uploads von Bildern Ihren Internet-Auftritt problemlos selbst erstellen – im Corporate Design Ihrer Kooperation. Neben ansprechenden Imagetexten, in denen für die Darstellung Ihres Unternehmens nur noch individuelle Angaben ergänzt werden müssen, können Sie zugleich auf einen umfangreichen Marken-Pool zugreifen. Sie klicken einfach die von Ihnen bevorzugten Marken an, die dann automatisch in Ihre Homepage integriert werden. Und zwar mit Imagebildern und interessanten Produktneuheiten, die von uns automatisch vierteljährlich aktualisiert werden, ohne dass Sie selbst aktiv werden müssen.

Mit MARKENKLIQ kommen Sie günstig, schnell und unkompliziert zu einer stets aktuellen Homepage. Ein Angebot, das Sie unbedingt nutzen sollten, zumal die Kosten für Ihre Erstellung und Pflege Ihrer Homepage im telering-Jahresmitgliedsbeitrag bereits enthalten sind!

Ihr Unternehmensvideo im Internet

Natürlich können Sie auch Ihr individuelles Unternehmensvideo in Ihre MARKENKLIQ-Homepage integrieren. Der telering-Dienstleister Clipessence kann für Sie mit wenig Aufwand und sehr kostengünstig ein individuelles und professionelles Unternehmensvideo erstellen. Unter www.iq-raeuber.de können Sie sehen, wie solch ein beispielhafter Video-Clip aussehen kann.

telering

Radio Bernstein

ÜBER UNS	PRODUKTWELTEN	SERVICE
<ul style="list-style-type: none"> Unser Unternehmen Unsere Philosophie Unsere Kooperation Aktuell Öffnungszeiten Anfahrt Kontakt Impressum 	<h3>Willkommen in unserem Fachgeschäft!</h3> <p>Als inhabergeführtes, traditionsreiches Fachgeschäft versorgen wir unsere Kunden nicht nur mit hochwertigen Produkten aus der Welt der Unterhaltungselektronik, Satellitentechnik und Haushaltsgeräte.</p> <p>Seit 1998 führe ich dieses Fachgeschäft zusammen mit meiner Ehefrau Susanne Bernstein-Hager. In unserem Fachgeschäft am Marktplatz 1 präsentieren wir Ihnen auf 120 qm ausgewählte Geräte der Marken Miele, Metz, Grundig und Liebherr. Hier werden Sie von uns fachkundig beraten, können Geräte anfassen oder ausprobieren und bekommen neben Original-Zubehör und -Ersatzteilen auch wertvolle Tipps zu Pflege, Bedienung und Energieeffizienz. Über unseren elektronischen Katalog haben wir überdies Zugriff auf mehr als 10.000 Geräte, sodass wir Ihnen Ihr Wunschprodukt innerhalb von 24 Stunden liefern können.</p> <p>Kommen Sie bei uns vorbei – Wir freuen uns auf Sie!</p>	

telering

Servicepoint Räuber

ÜBER UNS	PRODUKTWELTEN	SERVICE
<ul style="list-style-type: none"> Unser Unternehmen Unsere Philosophie Unsere Kooperation Aktuell Öffnungszeiten Anfahrt Kontakt Impressum 	<h3>Willkommen in unserem Fachgeschäft!</h3> <p>Als junges, inhabergeführtes Fachgeschäft versorgen wir unsere Kunden nicht nur mit dem Neuesten aus der Welt der Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte.</p> <p>Als Dienstleister und Arbeitgeber sind wir auch ein wichtiger Teil der lokalen Infrastruktur und bereit, die Zukunft unserer Gemeinde aktiv mitzugestalten.</p> <p>In unserem Fachgeschäft Am Markt 1 präsentieren wir Ihnen auf 100 qm ausgewählte Geräte der Marken Loewe, Metz und Panasonic. Im Hausgerätebereich führen wir die Marken Miele, BOSCH, SIEMENS, AEG. Hier werden Sie von uns fachkundig beraten, können Geräte anfassen oder ausprobieren und bekommen neben Original-Zubehör und -Ersatzteilen auch wertvolle Tipps zu Pflege, Bedienung und Energieeffizienz. Über unseren elektronischen Katalog haben wir überdies Zugriff auf mehr als 10.000 Geräte, sodass wir Ihnen Ihr Wunschprodukt innerhalb von 24 Stunden liefern können.</p> <p>Kommen Sie bei uns vorbei – Wir freuen uns auf Sie!</p>	

telering

TV Schrammeyer

ÜBER UNS	PRODUKTWELTEN	SERVICE
<ul style="list-style-type: none"> Unser Unternehmen Unsere Philosophie Unsere Kooperation Aktuell Öffnungszeiten Anfahrt Kontakt Impressum 	<h3>Willkommen in unserem Fachgeschäft!</h3> <p>Als inhabergeführtes, traditionsreiches Fachgeschäft versorgen wir unsere Kunden nicht nur mit hochwertigen Produkten aus der Welt der Unterhaltungselektronik, Satellitentechnik und Haushaltsgeräte.</p> <p>Seit November 1997 führe ich das Familienunternehmen zusammen mit emiem Team.</p> <p>In unserem Fachgeschäft in der Roßlauer Str. 9 präsentieren wir Ihnen auf 180 qm ausgewählte Geräte der Marken Philips, Panasonic, Quadral und Grundig. Hier werden Sie von uns fachkundig beraten, können Geräte anfassen oder ausprobieren und bekommen neben Original-Zubehör und -Ersatzteilen auch wertvolle Tipps zu Pflege, Bedienung und Energieeffizienz. Über unseren elektronischen Katalog haben wir überdies Zugriff auf mehr als 10.000 Geräte, sodass wir Ihnen Ihr Wunschprodukt innerhalb von 24 Stunden liefern können.</p> <p>Kommen Sie bei uns vorbei – Wir freuen uns auf Sie!</p>	

IQ-FASSADE

IQ-LADENBAUSYSTEM

Machen Sie Qualität weithin sichtbar

Qualität drückt sich nicht allein in Ihrem Sortiment und Ihrem Service aus. Damit Ihre Kunden Ihr Fachgeschäft schon von Weitem sehen, gibt es das IQ-Fassadensystem. Grundelement ist eine hochwertige und stromsparende Neon- oder LED-Anlage, die Sie von unserem Dienstleister in passgenauer Länge und mit der ge-

wünschten Beschriftung erhalten. Das Material ist robust, langlebig und pflegeleicht. Farbigkeit, Logo und Design sind perfekt auf die übrigen Werbemittel der Kooperation abgestimmt, sodass Sie vom hohen Wiedererkennungswert profitieren. Für einen weithin sichtbaren und seriösen Markenauftritt.

Sorgen Sie für beste Kauflaune

Natürlich können Sie Ihr Geschäft einrichten, wie Sie es wünschen. Dennoch empfehlen wir Ihnen unser IQ-Ladenbausystem. Denn damit präsentieren Sie Ihr Fachgeschäft als eigene Marke und als Teil einer starken Kooperation. Die Vorteile des Systems liegen auf der Hand:

- Hochwertige Materialien, robuste und langlebige Konstruktion
- Modularer Aufbau: an jede Ladenarchitektur und an jedes Sortiment anpassbar
- Perfekte Produktszenierung durch raffinierte, stromsparende LED-Beleuchtung
- Passt perfekt zu den POS-Werbemitteln der Kooperation – Dienstleistungsschilder, Preisaufsteller, Poster
- Ihre Werbung wird so zweifelsfrei Ihrem Fachgeschäft zugeordnet
- Schnelle, problemlose und erstaunlich günstige Umsetzung durch direkte Zusammenarbeit mit dem Ladenbaupartner der telering
- Keine Finanzierungsprobleme: direkter Kauf oder attraktives Leasing-Angebot
- Minimiert die Streuverluste Ihrer Werbung



Profitieren Sie von unseren Sonderkonditionen

Fuhrpark, Versicherungen, Geschäftsräume – die Kosten für ein Fachgeschäft sind enorm. Damit diese Ihnen nicht die Bilanz verhageln, hat die telering-Kooperation mit zahlreichen Dienstleistern Rahmenverträge abgeschlossen. Diese beinhalten spezielle Vergünstigungen und Konditionen, die wir direkt an unsere Mitglieder weitergeben.

Versicherungen:

Geschäftsversicherungen, Unfallversicherungen, Krankenversicherung, Kfz-Versicherung, Altersvorsorge, Versorgungsoptimierung

Kfz-Kauf:

Rahmenverträge mit fast allen namhaften Kfz-Herstellern – als telering-Mitglied sind Sie automatisch Großkunde und erhalten Rabatte von bis zu 38 %

Kfz-Leasing:

Durch Abkommen mit Leasing-Banken kommen Sie in den Genuss besonders günstiger Leasingraten. Dies ermöglicht es Ihnen, stets neue Automodelle zu nutzen, was nicht nur Ihr Image, sondern auch die Motivation Ihrer Mitarbeiter verbessert.

Weitere Vergünstigungen rund um Ihre Mobilität:

Rahmenvertrag für Reparaturdienstleistungen, Ersatzteile und Zubehör, Mietwagen, Esso Card

Und auch hier sparen Sie als telering-Mitglied:

Paketversand, Telefonieren im Festnetz und mobil, Ladenbau, Reisen und Übernachten

K O S T E N S E N K U N G

Die telering-Kooperation
Ihr Ring der Chancen

BETRIEBLICHE ORGANISATION

Den ganzen Laden voll im Griff

Fortbildungen und Schulungen, Software-Lösungen, Ersatzteilbestellungen, Weiterleitung von Reparaturen – in Ihrem Arbeitsalltag gibt es jede Menge zu organisieren. Damit Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können, bietet Ihnen die telering zahlreiche Hilfen, die Ihnen die betriebliche Organisation bedeutend erleichtern. Durch spezielle Rahmenverträge erhalten Sie all diese Leistungen zu besonders günstigen, weil telering-exklusiven Konditionen.

Schulung und Weiterbildung

- IQ-Profit-Training: In Zusammenarbeit mit den Herstellern finden diese Schulungen bei Ihrem Großhändler statt – morgens werden neue technische Produkte vorgestellt, mittags lernen Sie, wie man sie erfolgreich vermarktet.
- IQ-Akademie: Da nicht jeder als Verkäufer geboren wird, können Sie und Ihre Mitarbeiter lernen, wie man Verkaufsgespräche richtig führt – und zwar wann und wo Sie wollen – in der IQ-Akademie der telering im Internet.

Kundenbindung

- Attraktive Finanzierungsangebote wie z. B. klassischer oder flexibler Ratenkauf dank Zusammenarbeit mit seriösem Finanzpartner Commerz Finanz machen auch hochwertige Geräte für jeden erschwinglich
- Garantieverlängerungen über die üblichen 2 Jahre Herstellergarantie hinaus geben Ihren Kunden das gute Gefühl von Sicherheit und Ihnen die Möglichkeit, zusätzliche Rendite zu erwirtschaften sowie Ihre Werkstatt besser auszulasten.
- Die aktuellen Konditionen zu Finanzierungen und Garantieverlängerungen finden Sie stets im telering-Extranet.

Erleichterungen für Ihren Geschäftsalltag

- Professionelle Branchen-Software-Lösungen für Kundendatenverwaltung, Rechnungen, Kasse, Reparaturver-

Unser Tipp:

Ihr telering-Regionalleiter steht Ihnen immer mit Rat und Tat zur Seite! Ihr telering-Regionalleiter kennt sich in Ihrer Branche bestens aus und unterstützt Sie in allen Fragen und Problemen rund um Marketing und Unternehmensführung. Er präsentiert Ihnen keine Standardlösung von der Stange, sondern entwickelt gemeinsam mit Ihnen eine maßgeschneiderte Erfolgsstrategie für Ihr Fachgeschäft.

waltung etc. Die telering-Kooperation arbeitet seit Jahren mit drei renommierten Software-Spezialisten zusammen, deren jeweilige USPs unseren Regionalleitern bestens bekannt sind. Ganz egal, ob Sie sich auf Unterhaltungselektronik oder Haushaltsgeräte spezialisiert haben, ob Sie sich mit Empfangstechnik oder Elektroinstallation beschäftigen oder ob Sie als Vollsortimenter aktiv sind – Sie erhalten stets die optimale Software-Lösung.

- Bargeldloser Zahlungsverkehr, EC- und/oder Kreditkartenakzeptanz
- Rechtsberatung: Ob Sie einen qualifizierten Fachanwalt brauchen, eine kurze telefonische arbeitsrechtliche Beratung, eine wettbewerbsrechtliche Prüfung Ihrer Werbemaßnahmen oder einen unfairen Konkurrenten abmahnen wollen – die telering vermittelt Ihnen einen juristischen Beistand.
- Kreditauskunft: Zugang zu SCHUFA-Daten sowie zu den Daten der Kreditauskunft Bürgel
- Anwaltliches Forderungsmanagement: Unsere Vertragsanwaltskanzlei PASCHEN kümmert sich um Ihre Außenstände

Existenzgründung und Unternehmensnachfolge

Ihre telering-Kooperation bietet Ihnen hier professionelle Hilfe an, um Ihnen einen optimalen Start in die Selbstständigkeit zu ermöglichen oder einen geeigneten Nachfolger für Ihr Fachgeschäft zu finden.



www.telering.de
www.markenprofi.de

