



aetka-Zubehöroffensive: Fachhandelskooperation unterstützt Partner mit neuem Konzept

Die Fachhandelskooperation aetka ersetzt das bisherige „Take5“ durch ein neues Zubehörkonzept. Den Kern bilden eine zentrale Bestell- und Retourenliste zur komfortablen Beschaffung und Nachbestückung sowie ein dreimonatiges Umtauschrecht.

Der aktive Verkauf von Zubehör bietet Fachhändlern die Möglichkeit auf Geschäft mit attraktiver Marge und die Chance auf höheren Umsatz bei gleicher Anzahl an Kunden. Gekoppelt mit passenden Dienstleistungen oder einer parallelen Vermarktung im Internet steckt hier gerade für den Fachhandel viel Potential für Zusatzgeschäft.

Mit einem neuen Zubehörkonzept unterstützt die Fachhandelskooperation aetka ihre Partner, dieses noch besser zu heben. „Das A und O bildet ein aktuelles und zielgruppenspezifisches Sortiment und eine ansprechende Präsentation im Ladengeschäft. Unsere Partner brauchen hierfür entsprechend Spielraum und Rückendeckung, um Spaß an der Vermarktung zu haben, Neues auszuprobieren und darüber ihr Angebot ständig zu optimieren“, so aetka-Kooperationsmanagerin Katja Förster.

Partner tragen die Verantwortung, nicht das Risiko

Kern des Konzepts bildet eine zentrale Bestellliste, welche mit wöchentlichem Update über das gesamte Zubehörportfolio die Order von Topsellern, Neuheiten oder auch Auslaufartikeln einfach gestaltet. Über ein dreimonatiges Umtauschrecht gewährt aetka seinen Mitgliedern eine risikofreie Bestellung und Sortimentserweiterung. „Der Verkauf von Zubehör ist immer auch ein Austesten am Bedarf der Kunden. Ein wenig Mut zum Risiko gehört dazu, gerade bei Farben oder neuen Gadgets. Für diese unternehmerische Entscheidung geben wir unseren Partnern Rückendeckung“, so Förster.

Die wesentlichen Bestandteile des aetka Zubehör Konzepts im Überblick:

- dreimonatiges Umtauschrecht auf über aetka geordnete Ware aller Zubehörerhersteller
- Vermarktungspush: Wöchentlich aktualisierte Bestell- und Retourenliste
- Generierung von aetka Bonus im Rahmen des aetka Bonus Systems
- Auf Wunsch detaillierte Umsatzauswertung
- Auf Wunsch Rackwand mit Startlayout (Shopmodul)
- Unterstützung beim Vermarktungseinstieg, Bestückungsvorschläge etc. durch Zubehör-Spezialistenteam

Presse-Information
5. Juli 2017



Die Kosten für die Teilnahme am Konzept übernimmt aetka für seine Mitglieder. Eine feste Laufzeit gibt es nicht. Alle Detailinformationen zum neuen aetka Zubehörkonzept finden die Fachhändler unter www.karlo.de. Für die Teilnahme am Konzept genügt eine Email an den aetka-Kundenbetreuer.

aetka Communication Center AG

Katja Förster
Niederfrohnaer Weg 1
09232 Hartmannsdorf
Tel.: 03722 / 713-750

Internet:

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

e-Mail:

presse@aetka.de