



Bild 1: Alukon unterstützt seine Vertriebspartner mit individuell gestaltbaren Werbeartikeln und Ausstellungselementen.

Marketing für Händler:

Alukon unterstützt Partner am Point of Sale

Wer technisch anspruchsvolle Produkte verkaufen will, ist auf eine qualifizierte Beratung am Point of Sale angewiesen. Doch ein guter Verkäufer allein reicht heute oft nicht aus, um diese Aufgabe zu stemmen. Eine aussagekräftige Website, ein gut ausgestatteter Verkaufsraum und ansprechende, aufeinander abgestimmte Verkaufsunterlagen können dem Kunden so manche Kaufentscheidung erleichtern. Hierbei unterstützt Alukon seine Vertriebspartner mit einem umfassenden Portfolio an individuell gestaltbaren Werbeartikeln und Ausstellungselementen.

„Wir vertreiben unsere Produkte über Händler und an Verarbeiter. Damit sich unsere Vertriebspartner auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, bieten wir ihnen ein umfangreiches Paket an individuellen Werbeartikeln und Ausstellungselementen an“, erklärt Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing bei Alukon, das Marketingkonzept für Partner. Die Idee dahinter sei, Fachhandel und Verarbeiter auf jeder Ebene des Verkaufsprozesses praxisorientiert und individuell zu unterstützen.

Diese Unterstützung beginnt bereits bei der Gestaltung und Ausstattung der Verkaufsräume beim Partner vor Ort. Alukon bietet individuelle Ausstellungssysteme für die verschiedenen Produktgruppen an, die in Ausführung und Optik auf Kundenwunsch angepasst werden können. Dies ermöglicht es zum Beispiel, die Firmenfarben und das Logo des Vertriebspartners mit in die Gestaltung eines Exponats einfließen zu lassen. Für alle Produkte gibt es zudem handliche

ALUKON KG

Lisa Modest

Telefon: +49 5204 915-167

Verena Lambers

Telefon: +49 5204 915-282

Kristin Schlüter

Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@alukon.com

Download Texte und Bilder:
www.alukon.com/presse

Musterausschnitte, die sich für Beratungsgespräche mit Endkunden eignen. So lassen sich nahezu alle Produkte – ob ZipTex, Insektenschutz oder Rollläden – auch mobil realistisch veranschaulichen.

Ebenfalls individuell anpassbar sind die klassischen Verkaufsunterlagen des Herstellers. Für Anzeigen, Poster und Aktions-Flyer stellt Alukon seinen Partnern Vorlagen zur Verfügung, die sowohl gestalterisch als auch inhaltlich viel Freiraum lassen. Händler haben so die Möglichkeit, sich mit geringem Aufwand und ohne zusätzliche Kosten für andernfalls zu beauftragende Werbeagenturen von ihrem regionalen Wettbewerb abzuheben.

„Um den Umfang unserer Marketingunterstützung übersichtlich präsentieren zu können, fassen wir alle Werbeartikel in unserer ‚Marketingmappe‘ zusammen“, so Alexander Winkler. Alukon Partner können die Broschüre bei ihrem zuständigen Außendienstmitarbeiter oder online über den Händlerbereich der Firmenwebsite bestellen.

(2.443 Zeichen inkl. Leerschläge)

ALUKON KG**Lisa Modest**

Telefon: +49 5204 915-167

Verena Lambers

Telefon: +49 5204 915-282

Kristin Schlüter

Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@alukon.com

Download Texte und Bilder:
www.alukon.com/presse



Bild 2: Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing bei Alukon.

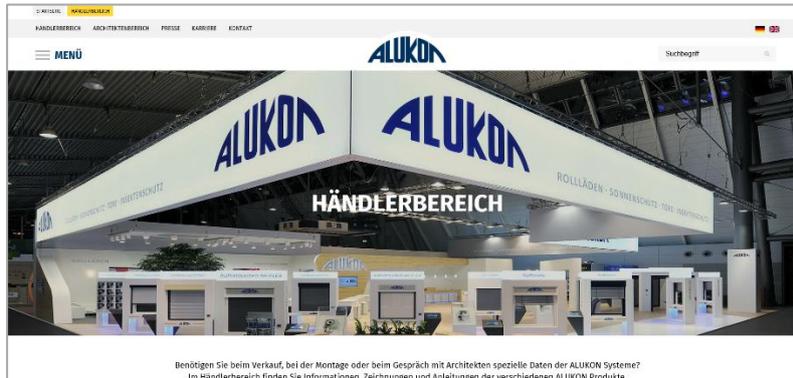


Bild 3: Über den Händlerbereich auf der Alukon Website können sich Vertriebspartner viele Werbeartikel direkt online bestellen.

Fotos: Alukon

ALUKON KG

Lisa Modest

Telefon: +49 5204 915-167

Verena Lambers

Telefon: +49 5204 915-282

Kristin Schlüter

Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@alukon.com

Download Texte und Bilder:
www.alukon.com/presse