

## Ein Beispiel zum Einstieg

### KUNDENFEEDBACK NACH EINEM RÄUMUNGSVERKAUF

„Die Entscheidung, für den Abverkauf in Bad Kreuznach Herrn Ehlers einzusetzen, war perfekt. Alle unsere Erwartungen wurden bei weitem übertroffen.

#### Besonders hervorheben möchte ich:

- Die unglaubliche (!!!) Umsatzgröße, die unser eigenes Team nicht annähernd erreicht hätte.
- Die Betreuung der Ausstellung während des Abverkaufs, die dank Herrn Ehlers stets aufgeräumt wirkte.
- Den positiven Einfluss auf unsere Werbeaktivitäten, hier wären wir ohne Herrn Ehlers viel zu „leise“ gewesen.
- Die Konsignationsware, die nicht nur Zusatzumsatz generierte, sondern sich auch verkaufsfördernd auf die Bestandsware auswirkte.
- Den angenehmen Umgang zwischen unserem Team und dem Team „Ehlers“ und die daraus resultierende Motivation trotz Geschäftsauflösung.
- Die hervorragende Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden. Zu keiner Zeit fühlte sich ein Kunde abgefertigt oder genötigt.
- Der Zusatzumsatz durch das Teppichsortiment von Herrn Graf (dem ich zunächst sehr kritisch gegenüberstand).

Ich persönlich möchte Herrn Ehlers jedem ausdrücklich empfehlen, der sich mit dem Gedanken eines Ab- oder Ausverkaufs beschäftigt. Ich fühlte mich zu jeder Zeit rundherum betreut. Möchte sogar sagen, ich werde diese Zeit immer in positiver Erinnerung haben.“

Andreas Thasler  
Einrichtungshaus Holz,  
Bad Kreuznach und Mainz

## Die Kompetenz

### VON DIESER ERFAHRUNG PROFITIEREN SIE!

Über 30 Jahre eigenverantwortliche unternehmerische Erfahrung im hochwertigen Möbele Einzelhandel prägen unsere Arbeit.

Das Marketing stimmen wir individuell auf Ihr Unternehmen ab und stülpen Ihnen keine beliebig austauschbaren Konzepte über.

Unsere Lieferanten für ergänzende Konsignationsware beliefern Sie mit sinnvoll abgestimmten Sortimenten.

Wir verkaufen leistungsorientiert und erfolgreich. Dazu gehört auch die kompetente Beratung Ihrer Kunden bei Neubestellungen.



## Liquidität

### NEUEN FINANZIELLEN SPIELRAUM ERMÖGLICHEN

Möchten Sie Ihre Lagerbestände reduzieren, mit hochwertiger Konsignationsware risikofreien Zusatzumsatz generieren oder rechtzeitig einen Ausverkauf vorbereiten und durchführen?

- Wir nehmen uns viel Zeit für eine individuelle Analyse Ihrer Ist-Situation.
- Wir organisieren das gesamte Marketing. Sie brauchen sich um nichts zu kümmern.
- Zur Unterstützung im Verkauf stehen Ihnen erfahrene Berater zur Verfügung, die ein großes Fachwissen mitbringen.
- Sie honorieren uns erfolgsabhängig. Jeder Leistungsbaustein ist transparent und für Sie nachvollziehbar.



## Räumungsverkäufe

### PLANUNG GANZ AUF SIE ZUGESCHNITTEN

Wie können wir Sie bei Ihrem Räumungsverkauf maßgeblich unterstützen? Die folgenden Punkte geben Ihnen einen ersten Überblick über unsere Dienstleistungsangebote.

- Analyse der Ist-Situation in Ihrem Unternehmen.
- Fixierung einer gemeinsamen Zielvereinbarung für Ihren Räumungsverkauf.
- Vorbereitung und Entwurf der gesamten Werbe- und Marketingaktivitäten.
- Individuelle Abstimmung auf Ihr Erscheinungsbild (kein „Überstülpen“ von austauschbaren Konzepten).
- Beschaffung von wichtiger Konsignationsware; ohne wirtschaftliches Risiko für Sie.
- Einweisung Ihrer Mitarbeiter in die inhaltlichen Besonderheiten bei einem Räumungsverkauf.
- Einsatz eines erfahrenen Möbel-Auktionators zum Ende des Räumungsverkaufes.
- Vorbereitung und Durchführung einer sogenannten „zweiten Welle“ (zeitliche Verlängerung des Räumungsverkaufes).
- Vermittlung eines erfahrenen Subunternehmers zur Unterstützung Ihrer Auslieferung.

## Aktionsverkäufe

### ANGENEHM ANDERS

Vor Beginn entwickeln wir ein speziell auf Ihr Unternehmen abgestimmtes „Drehbuch“. Dieses gibt Ihnen Transparenz und Planungssicherheit.

Unser Team, das jahrzehntelange Erfahrung im hochwertigen Möbelhandel besitzt, lässt in der besonders hektischen Zeit Ihres Sonderverkaufs die kompetente Beratung und die Wertschätzung Ihrer Stammkunden nicht außer Acht, damit Ihr guter Ruf auch nach der Verkaufaktion weiter Bestand hat.

Räumungs-, Insolvenz-, Jubiläums- und Aktionsverkäufe bedingen eine abgestimmte Handlungsweise und ein zielgerichtetes Verhalten. Die Erfahrung zeigt, dass vieles wirklich anders läuft als Sie es bisher gewohnt sind! Besonders das Thema Räumungsverkauf bei Beendigung eines Geschäftsbetriebes beinhaltet eine besonders eigenständige „Dramaturgie“.

Vereinbaren Sie einen für Sie unverbindlichen Gesprächstermin. Mobil: +49 171 - 335 07 80.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr  
Rüdiger Ehlers



## Referenzen

### ZUFRIEDENE KUNDEN – EIN ERSTER ÜBERBLICK

<b>Ansbach</b> Wohnstudio Otte	<b>Köln und Düsseldorf</b> Pesch Wohnen
<b>Bad Kreuznach</b> Einrichtungshaus Holz	<b>Kornwestheim</b> Die Einrichtung Kleemann
<b>Bad Zwischenahn</b> Schwitters Einrichtungen	<b>Langenberg</b> Christmann Int. Wohnen
<b>Bamberg</b> Müller 7	<b>Meinerzhagen</b> Einrichtungshaus Kessler
<b>Biberach an der Riss</b> Heinzel Einrichtungen	<b>Mönchengladbach</b> Tellmann Einrichten & Gestalten
<b>Bocholt</b> Schmeick Einrichtungen	<b>Nettetal-Kaldenkirchen</b> Boden Einrichtungshaus
<b>Dortmund</b> Max Groth Der Einrichter	<b>Osnabrück</b> Seemann Interieur
<b>Essen</b> Einrichtungshaus Blennemann	<b>Pforzheim</b> Schweizer Wohnen & Objekt
<b>Frankfurt</b> Stilforum Peter Leu	<b>Ravensburg</b> Maurer Wohnen
<b>Friesenheim</b> Bühler Einrichtungen	<b>Regensburg</b> Zankl Wohnkultur
<b>Herford</b> Böger Wohnwelt	<b>Reutlingen</b> Wohndesign Werner Enzmann
<b>Ibbenbüren</b> Wehmeyer Einrichtungen	<b>Schweinfurt</b> Einrichtungshaus Kröner
<b>Ingolstadt</b> Einrichtungshaus Link	<b>Stuttgart</b> Schildknecht Einrichtungen
<b>Kiel</b> Einrichtungshaus Roos	<b>Wuppertal</b> Einrichtungshaus Pasche

Weitere Referenzen finden Sie auf unserer Internetseite unter:  
[www.ehlers-aktionsverkauf.de/referenzen](http://www.ehlers-aktionsverkauf.de/referenzen)