THOMAS KRÜKKERT VON UNIQUE TIME IST ÜBERZEUGT:

„UHREN UNTER 100 EURO EROBERN KUNDEN ZURÜCK!“

WIEDERKEHR. Kunden, die bislang im Nichtfachhandel Uhren gekauft haben, kann der Juwelier zurückgewinnen, indem er die schnelldrehende Einstiegspreislage bedient. Dieser Ansicht ist Vertriebschef Thomas Krükkert von Uhrenlieferant Unique Time.

Mit dem Außenständer machen 80 Prozent der Kunden von Unique Time die besten Drehungen.

„Wir starten mit 29,95 Euro, und die Schnelldreher liegen im Bereich 39,95 bis 59,95 Euro VK.“

THOMAS KRÜKKERT, UNIQUE TIME

Vom Nichtfachhandel enttäuschte Verbraucher kann der Juwelier zurückerobern, wenn er Uhren in der Einstiegspreislage anbietet. Diese Erfahrung hat Vertriebschef Thomas Krükkert von Unique Time gemacht. Die besten Unique-Time-Drehungen würden jene Händler hinbekommen, die entweder in Frequenzlage lägen oder die die Einstiegspreislage lange nicht angeboten hätten. Krükkert: „Das kommt daher, dass Konsumenten im Nichtfachhandel oft schlechte Erfahrungen bei Qualität und Service gemacht haben. Der Juwelier aber hat ihr Vertrauen.“

Beste Dreher unter den Unique-Time-Kunden seien zu 80 Prozent diejenigen, die mit dem Außenständer des Lieferanten arbeiteten. Krükkert: „Auch Juweliere mit hoher Frequenz schaffen mit unseren Innenvitrinen eine Drehung von 3 bis 5.“

Dabei sei die Drehgeschwindigkeit sehr stark abhängig von der Warenmenge, die vorhanden ist. Krükkert: „Wenn nur eine Teilmenge gezeigt wird, sprechen wir auch nur einen Teil der Verbraucher an.“ Es habe sich gezeigt, dass man alle aktuellen Designs mit Basics in den Vitrinen zeigen müsse – damit die gesamte Familie eine Uhr in der Spontanpreislage entdecken kann. Krükkert: „Wir starten mit 29,95 Euro, unsere Schnelldreher liegen im Bereich 39,95 bis 59,95 Euro VK.“

Mit der Innenvitrine, wie hier bei Dreams of Jewel im Einkaufszentrum in Ingolstadt, ist eine Drehung von 3 bis 5 zu erreichen.

Foto: Schudmann