

Kneer-Partner-Konzept für Fachhändler:

Ein Schlüssel zum Erfolg

Eine aktive Marktbereitigung ermöglicht engagierten Fachhändlern, trotz der momentan schwierigen Marktsituation der Fenster und Fassadenbranche, erfolgreich am Markt zu agieren. Kneer-Südfenster startet jetzt für seine Fachhändler und solche, die es werden wollen, eine System-Partnerschaft, von der alle profitieren sollen.

Unabhängig davon, ob ein Händler sich für das gesamte Partner-Konzept entscheidet oder nur das Shop- bzw. das Bonuspunkte-System wählt, immer hilft der Fenster- und Türen-Hersteller aus Westerheim/Schnelldorf bei Marketing-Maßnahmen und unterstützt seine Partner zu mehr Verkaufserfolg. Für ein besonderes Beratungs- und Verkaufserlebnis bei Endkunden soll das Shop-System als erster Teil des Konzepts sorgen. Ausgestattet mit einer Haustür und vier Fenstern passt dieser kompakte Stand (133 cm x 235 cm x 120 cm) in jede Ausstellung und bietet dem Kunden die Möglichkeit, alles vor Ort auf Herz und Nieren überprüfen. Das Shop-System ist als Bausatz wartungsfreundlich und pflegeleicht und kann von den Händlern selbst montiert werden. Zudem lässt es sich als mobiler Infostand bei örtlichen Verbrauchermessen einsetzen.

„Mit der System-Partnerschaft bieten wir nicht nur unseren bestehenden Fachhändlern

die Möglichkeit, mit einer kleinen Investition doppelt zu profitieren“, zeigt sich Reinhard Strauß, Vertriebsleiter der Kneer-Südfenster-Gruppe überzeugt. „Auch Händler, die bisher nicht mit uns zusammengearbeitet haben, wollen wir gezielt mit unserer Aktion ansprechen. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Zum einen bringt das Shop-System mehr Umsatz und eine engere Kundenbindung, zum anderen kann sich unser Partner über die Prämien freuen.“

Attraktive Partner-Rabatte

Insgesamt stehen dazu drei Module zur Auswahl: Bereits beim Basic-Shop (ein Modul) kann der Händler aus dem reichhaltigen Sortiment von Fenstern und Haustüren aus Holz-, Holz-Alu, Kunststoff- sowie Aluminium die gewünschten Komponenten wählen. Mit dem Twin-Shop (zwei Module) bzw. dem Premium-Shop (drei Module) steht eine besonders umfangreiche Auswahl an Vorführ-Bauelementen bereit. Darüber hinaus gibt Kneer allen Teilnehmern sowohl für die Hauseingangstür als auch für die Fenster des Shop-Systems einen attraktiven Partner-Rabatt.

Zusätzlich zum Shop-System erhält der Händler ohne Extrakosten Werbematerial (Wert: über 1000 €). Neben

Prospekten mit Stempelfeld, Türhängern u. a. zählen dazu auch Anzeigenvorlagen für lokale

Zeitungen sowie professionelle Texte für zielgruppengerechte Werbeflächen.

Der zweite Teil des Partner-Konzepts, das Bonuspunkte-System, ermöglicht jedem Partner, seine Verkaufserfolge in Prämien umzusetzen. Das Punktesammeln geht ganz einfach: Der Händler erwirtschaftet entweder einen Mehrumsatz von 10 000 € oder er trifft mit Kneer eine Zielvereinbarung, für die entsprechende Bonuspunkte auf sein Konto fließen. Die gesamten Punkte des Jahres 2004 tauscht

der System-Partner dann gegen Prämien ein, die man z. B. in Werbeunterstützung (Prospekten, Haustürwerbung) oder Weiterbildungs-Veranstaltungen bis hin zu Erlebnis-Seminaren umsetzen kann.

„Zwischen Kneer-Südfenster und den System-Partnern entsteht“, so Vertriebsleiter Reinhard Strauß, „eine klassische Win-Win-Situation.“



Kneer GmbH
Fenster und Türen
72589 Westerheim
Tel. (0 73 33) 83-0
info@kneer.de
www.kneer.de

Unilux Fensterglasaktion:

Absatzhilfen für Partner

Unilux hat jetzt eine Verkaufsförderungsaktion für Fenster mit einem neuen Wärmeschutzglas „WSG 0,9“ in den Markt gebracht. Unter dem Namen „Super-Doppel-Leistung“ wird ein neues 2-Scheiben-Isolierglas, U_v -Wert 0,9 angeboten, das im Vergleich zum Standardisolierglas (U_v -Wert 1,1) eine um 18 % bessere Wärmedämmung mit einer um 4 dB besseren Schalldämmung vereint. Dieser doppelte Vorteil ist für die Fensterprogramme „Holz-Alu“, „Premio“ und „Klassik“ erhältlich. Die neue Beschichtung der Scheiben verbessert zudem den Sonnenschutz, der g-Wert liegt hier um 14 % niedriger gegenüber WSG 1,1.

Durch die Integration einer 6 mm-Scheibe in das Aktionsglas wurde zusätzlich der Schalldämmwert von 36 dB erreicht. Für die Systeme „Holz-Alu“, „Premio“ und „Klassik“ mit Aktionsglas bedeutet das gegenüber der Standardausführung die Schallschutzklasse 3. Für die Vermarktung stehen den Fachhandelspartnern Farbprospekte und Poster zur Verfügung, ergänzend dazu engagiert sich das Unternehmen mit überregionalen Medienaktionen. Damit zeigt Unilux deutlich, dass es seine Partner mit wirksamen Verkaufsförderungsmaßnahmen unterstützt. Die Aktion ist zeitlich begrenzt und endet am 31. März 2004.

Unilux AG
54528 Salmthal
Tel. (0 65 78) 1 89-0
info@unilux.de
www.unilux.de

Informationen anfordern:



Interessenten erhalten die ausführlichen Partnerinformationen mit Anmeldeformular direkt bei Silvia Knupfer von Kneer-Südfenster unter Tel. (0 73 33) 83-28 oder knupfer@kneer.de.