

## VERKAUFEN WÄHREND DES LOCKDOWNS

Generieren Sie durch gezielte Werbemaßnahmen auch jetzt Umsatz!

Chaar Unternehmensberatung, Januar 2021

Auch weiterhin bleibt der größte Teil des Einzelhandels geschlossen. Nutzen Sie dennoch diese Zeit, um sich bei Ihren Kunden zu bedanken. Sorgen Sie für Aufmerksamkeit und bieten Sie Ihren Kunden auch während des Lockdowns einen Full-Service an!

Das vergangene Jahr sorgte bei den meisten Möbelhändlern für enorme Umsatzsteigerungen, die Messlatte für das Jahr 2021 liegt hoch. Aufgrund des ersten Lockdowns konnten wir alle bereits Erfahrungen sammeln. Auch jetzt bieten sich für Sie verschiedene Möglichkeiten, Aufmerksamkeit zu erzielen.

### ONLINE-INSERATE

Sprechen Sie Ihre Kunden mit einer Anzeige auf Ihrer Webseite direkt an. Die Werbebotschaft „Trotz Lockdown – Wir sind für Sie da“ sorgt für genügend Beachtung. Ihre Kunden werden auf diesem Wege auf einen Online-Kauf mit kontaktloser Selbstabholung am Lager aufmerksam gemacht.

### NEWSLETTER

Bedanken Sie sich bei Ihren treuen Stammkunden mit einem Newsletter. Ihr Rundum-Service auch während des Lockdowns steht im Fokus der Kundenbindungs-Aktion, getreu dem Motto „Wir für Sie und Sie für uns“.

### ANZEIGEN

Eine Anzeige zum Thema „Stay@Home-Beratung“ kann auf verschiedenen Werbekanälen geschaltet werden. Offene Angebote können auf diesem Weg zum Abschluss geführt werden.

Bereits im Frühjahr haben wir mit diesen Maßnahmen sehr positive Erfahrungen gesammelt. Über Ihre Webseite können sich Ihre Kunden schöne Möbel, Küchen und Accessoires anschauen und die Bestellung über Ihre Hotline oder per Mail auslösen.

Worauf warten Sie noch? Gemeinsam mit Ihnen machen wir das Beste aus dieser Situation. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung:

**HOTLINE 0 24 31 / 97 74 85 - 0**

