



TOP-NEWS

- > Mittelstand: Mit Optimismus in die Zukunft
- > MwSt-Reform: Verschlebung beschlossen
- > Endspurt: HBE-Serviceoffensive 2010
- > Räumungsverkauf: Professionelle Beratung
- > Transportversicherung der Signal Iduna: Hilfe bei Diebstahl, Unfall oder höherer Gewalt
- > SecurLog: HBE-Partner für Geldtransporte



Räumungsverkauf: Professionelle Beratung

Damit ein Totalräumungsverkauf erfolgreich ist, sollten Preispolitik, Aufbau der Ware und Wareneinkauf sehr genau geplant und kalkuliert sein. Eine gute Organisation des Ablaufs entscheidet oftmals über den Erfolg oder Misserfolg eines Räumungsverkaufs. Ralf Heimsch, Textilbetriebswirt, berät Unternehmen erfolgreich bei der Veräußerung der Wirtschaftsgüter bei einer Geschäftsaufgabe. Das Credo des erfahrenen Praktikers: Nicht draufzahlen, sondern Totalräumungsverkauf mit Gewinn! Damit dieses Ziel auch wirklich erreicht wird, weist Heimsch seine Kunden immer eindringlich auf eine gleichlautende Innen- und Außenwerbung hin. Wichtig ist außerdem die fortwährende Spannung beim Räumungsverkauf. Heimsch: „Die Neugier muss den Kunden alle 3-4 Tage immer wieder in das Geschäft ziehen. Spannung und die richtige Dramaturgie sind das A und O eines erfolgreichen Räumungsverkaufes.“ Als erfahrener Praktiker verfügt Heimsch hier über fundiertes Fachwissen.

Ralf Heimsch / info@heimsch-landsberg.de / Telefon 08261 90 95 076
> www.heimsch-landsberg.de

Räumungsverkauf – aber richtig!

Wenn das Geschäft aufgegeben wird und der Betrieb aufgelöst wird, heißt es auch beim Räumungsverkauf einen kühlen Kopf zu bewahren. Damit ein Totalräumungsverkauf erfolgreich ist, sollten Preispolitik, Aufbau der Ware und Wareneinsatz sehr genau geplant und kalkuliert sein. Eine gute Organisation des Ablaufs entscheidet oftmals über den Erfolg oder Misserfolg eines Räumungsverkaufs. Ralf Heimsch, Textilbetriebswirt, berät Unternehmen erfolgreich bei der Veräußerung der Wirtschaftsgüter bei einer Geschäftsaufgabe. Das Credo des erfahrenen Praktikers: Nicht draufzahlen, sondern Totalräumungsverkauf mit Gewinn! Damit dieses Ziel auch wirklich erreicht wird, weist Heimsch seine Kunden immer eindringlich auf eine gleichlautende Innen- und Außenwerbung hin. Wichtig ist außerdem die fortwährende Spannung beim Räumungsverkauf. Heimsch: „Die Neugier muss den Kunden alle 3-4 Tage immer wieder in das Geschäft ziehen. Spannung und die richtige Dramaturgie sind das A und O eines erfolgreichen Räumungsverkaufes.“ Als erfahrener Praktiker verfügt Heimsch hier über fundiertes Fachwissen. Heimsch: „Wichtig ist außerdem, dass man eine Sortimentsanalyse durchführt und sich z.B. über die Struktur des Altwarenbestandes oder die Präsentation der Ware im Klaren ist.“ Zu beachten ist natürlich auch der Standort des Geschäftes (Erreichbarkeit, Infrastruktur, Passantenfrequenz). Im direkten Gespräch mit dem Inhaber klärt Heimsch die wichtigsten Fragen vor einem Räumungsverkauf. Dies fängt bei bestehenden Verträgen an, die aufgelöst werden müssen (Gema, EC-Cash-Geräte, Einkaufsverband usw.) und endet bei der detaillierten Planung des (zeitlichen) Ablaufs des Räumungsverkaufs. Heimsch: „Erfolgreich ist ein Räumungsverkauf immer dann, wenn die Lager mit Gewinn geräumt wurden.“



Räumungsverkauf: Die richtige Konzeption und eine professionelle Durchführung sind entscheidend für den Erfolg.

Weitere Informationen:

Ralf Heimsch, Handelsberatung und Coaching, Tel.: 08261/9095076
E-Mail: info@heimsch-landsberg.de, www.heimsch-landsberg.de