

Verkaufsförderung als wirksames Absatzinstrument

11.08.2011, 18:14 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *VKF Renzel*

Presseagentur: *Borgmeier Public Relations*



Mit VKF Renzel Produkte und Ladenausstattung nach eigenen Wünschen gestalten

Isselburg, August 2011. Immer wieder kommt es vor, dass Kunden ein Geschäft betreten und es mit leeren Händen wieder verlassen. Händler fragen sich viel zu selten, warum diese nicht fündig geworden sind: Haben sie sich im Laden nicht zurechtgefunden oder haben sie sich vom Angebot nicht angesprochen gefühlt? Möglicherweise ist die nicht zeitgemäße Präsentation der Produkte ein Grund dafür, dass der Kunde den Laden wieder verlässt, ohne etwas erworben zu haben.

Verkaufsförderung stellt somit ein Thema dar, das für Unternehmer an Bedeutung gewinnt, denn vor allem das Internet lockt zunehmend Menschen von stationären Geschäften weg. „Um Kunden den Besuch im Laden weiterhin schmackhaft zu machen, sollten Händler den Einkauf zu einem Käuferlebnis werden lassen“, erklärt Thorsten Trompert, Marketingleiter bei der VKF Renzel GmbH. Egal ob Prospektständer, Preishänger, Scannerschienen oder elektronische Verkaufsförderung: Mit einem überzeugenden Auftritt fühlen sich Kunden im Geschäft wohl und kaufen mehr und öfter ein. Verkaufsförderung bedeutet eine Investition in die Zukunft und ist eine echte Chance, den Absatz zu erhöhen. Händler können etwa eine Renovierung nutzen, um veraltete Regale wegzuschaffen und in Verkaufsinself, Fachteiler in den Regalen und moderne Beleuchtungssysteme zu investieren. Diese Maßnahmen machen den Einkauf wieder zu einem Erlebnis, denn die Präsentation der Waren ist oft ausschlaggebend, ob der Kunde sich für oder gegen ein Produkt entscheidet.

Sämtliche Möglichkeiten der Verkaufsförderung bietet VKF Renzel aus einer Hand. Das breite Produktportfolio des Isselburger Unternehmens reicht von der Produktpräsentation über Warensicherung bis hin zu Verpackung und Versand. Mit dem Spezialisten für Verkaufsförderung setzen Händler eigene Ideen um, da das Unternehmen selbst produziert. Ob verschiedenste Formen der Acrylglasproduktion, Folienproduktion oder per Spritzgussverfahren – Händler bestellen Auszeichner, Warenträger und Co. ganz nach ihren Wünschen. Da auch kleine Auflagen möglich sind, präsentiert sich

der Verkaufsförderer als idealer Ansprechpartner sowohl für kleine Geschäfte, die nur einen Aufsteller für Prospekte wünschen, als auch für ganze Einkaufszentren und Handelsketten, die ihre komplette Ladenausstattung überholen. Dank der Entwicklung eigener Werkzeuge schneidet VKF Renzel die Produkte individuell auf ihre Kunden zu und passt sie deren Vorstellungen an. Die eigene Inhouse-Werbeagentur rundet das Angebot des Unternehmens ab, indem sie die produzierten Produkte beispielsweise mit einem Logo grafisch aufbereitet oder Prospekte kreiert.

Weitere Informationen, Produktbeschreibungen und einen Online-Shop gibt es unter www.vkf-renzel.de

Portrait

Über die VKF Renzel GmbH

Seit 26 Jahren liegt der Schwerpunkt des Isselburger Unternehmens VKF Renzel GmbH in der Verkaufsförderung. 1985 von Geschäftsführer Heinz Renzel gegründet, beschäftigt das in 12 Ländern tätige Familienunternehmen heute 550 Mitarbeiter und verzeichnet einen jährlichen Umsatz von 70 Millionen Euro. Das vielseitige Produktportfolio umfasst die Bereiche Acrylglas/Spritzguss, Rahmen- und Präsentationssysteme, technische Profile/Fachteilersysteme, Werbemittel, elektronische Verkaufsförderung, Warensicherung sowie Papier/Elektro/Messesysteme/Werbetechnik. Dank eigener Produktion setzt VKF Renzel Kundenwünsche individuell um und überzeugt durch Schnelligkeit und Flexibilität. Auch kleine Auflagen realisiert der Verkaufsförderer und bietet sämtliche Arbeitsschritte von der Produktkonzeption bis zur Veredelung aus einer Hand. Zum Kundenkreis zählen sowohl Einkaufszentren und Handelsketten, als auch Einzelhändler sowie große Industrieunternehmen. Die Hauptproduktionsstätte von VKF Renzel befindet sich in Deutschland, aber auch Produktionen in den Niederlanden, Österreich und Polen gehören zum Unternehmen. Der Hauptkatalog des Verkaufsförderers erscheint in 14 Ländern, weitere Kataloge werden speziell für bestimmte Branchen aufbereitet. Der Vertrieb erfolgt über Verkaufsberater sowie über einen Online-Shop.

News-ID: 561903 • Views: 950 (Stand: 08.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/561903/Verkaufsfoerderung-als-wirksames-Absatzinstrument.html>