



Warum QMF ? – Die Nutzenargumente



Zum Sachstand:

- ✚ Jeder weiß, was ein Baumarkt ist; nur wenige wissen, was ein Motorgeräte-Fachhandel ist. Das bedeutet einen Nachteil gegenüber den anderen bekannten Vertriebsformen.
- ✚ Das Wort „Baumarkt“ steht als Synonym für die Großfläche – unser Vertriebsweg hat kein Synonym.
- ✚ Deshalb gilt es, einerseits den Begriff des Motorgeräte-Fachhandels als Synonym beim Verbraucher zu etablieren, andererseits die Erwartungen des Verbrauchers im Motorgeräte-Fachhandel durch Qualifizierung zu erfüllen.
- ✚ Daher haben Fachhändlern mit Unterstützung durch Fachhandelslieferanten zielorientiert QMF als Marketing- und Qualifizierungskonzept erarbeitet, denn nur gemeinsam ist die Zukunftssicherung zu bewältigen.

Unser Ziel:

Erhöhung des Bekanntheitsgrads des Absatzkanals „Qualifizierter Motorgeräte-Fachhandel“ (QMF) durch eine Markenübergreifende Kooperation über neuem Signet: „QMF“

- ✚ Stärkung des gemeinsamen Marktauftritts
- ✚ Kunden nehmen uns deutlicher wahr.
- ✚ Nun ist die Mitarbeit eines jeden Motorgeräte-Fachhändlers ein Muss!!!

Argumentation des **Fachhandels**

Sortiment:

Durch das Führen von qualitativ hochwertigen Fachhandelssortimenten grenzt sich der QMF von allen anderen Vertriebsformen ab.

- ✚ Marktanteile werden gesichert und ausgebaut, die Marge verbessert.

Garantie:

Der QMF profiliert sich durch schnellste Garantieabwicklung infolge durchgehender online Bearbeitung, da Bedingung für alle qualifizierten Lieferanten.

- ✚ hohe Kundenzufriedenheit und Entscheidungssicherheit für den QMF

Service:

Durch geschultes Fachpersonal, prozessoptimierte Geschäftsabläufe und ein kundenfreundliches Erscheinungsbild begeistert der QMF die Kunden.

- ✚ Kundenstamm wächst kontinuierlich

Personal:

Das Personal des QMF ist durch bewusste Führung und kontinuierliche Weiterentwicklung nachhaltig motiviert.

- ✚ Motivierte Mitarbeiter sorgen für Kundenbindung.

Kundenbegeisterung:

Der QMF überzeugt mit über die Kundenerwartung hinausgehenden Leistungen

- ✚ Begeisterte Kunden kommen wieder und empfehlen den QMF.

Eigene Darstellung:

Der QMF ist unverwechselbar und eindeutig identifizierbar.

- ✚ Der QMF wird zur Marke in der Region.

Schulung:

Durch kontinuierliche technische und kaufmännische Weiterbildungsmaßnahmen hebt sich der QMF eindeutig von allen anderen Vertriebskanälen ab.

- ✚ Bewusste Unternehmensführung führt zu mehr Profit.

Qualitätsprodukte:

Das QMF-Konzept stellt seine Teilnehmer heraus als Anbieter von qualitativ hochwertigen Produktlinien, verbunden mit zusätzlichen Leistungs- und Kundenbindungsprogrammen

- ✚ Dadurch bindet und begeistert er seine Kunden zusätzlich

Argumentation der **Fachhandels-orientierten Lieferanten**

Fachhandelsproduktlinien:

QMF sorgt dafür, dass sich Fachhandelsproduktlinien von denen anderer Distributionsformen unterscheiden.

- ✚ Stärkung und Sicherung des Vertriebsweges

Vertriebswege:

QMF beschränkt die Vertriebswege der Lieferanten

- ✚ Weniger Marktstörungen

Versandhandel / Versteigerungsplattformen:

QMF unterbindet u.a. Versandhandel und Nutzung von Versteigerungsplattformen

- ✚ Kundenpotential bleibt regional erhalten

Höherqualifizierung:

Darstellung der Höherqualifizierung des QMF

- ✚ Imagesteigerung für den QMF-Lieferanten wie -Händler

Herausstellung:

Bevorzugte Herausstellung der QMF in den Publikationen der Lieferanten

- ✚ Interessenten werden dem QMF zugeführt

ET-Geschäft:

QMF sorgt für klare Regeln im gemeinsamen ET-Geschäft

- ✚ Mehr Kunden und höherer Profit

Schulungen:

QMF legt die Basis für zukünftige Bündelung von Schulungen und damit Reduzierung von Schulungskosten

- ✚ Weniger Zeitaufwand, geringere Kosten

Marketing:

QMF stärkt das Lieferantenseitige Marketing

- ✚ Höherer Bekanntheitsgrad