

Orientierungshilfe im Sortimentsdschungel

Das Sortiment von Lekkerland umfasst etwa 30.000 Artikel. Bei dieser enormen Vielzahl von Produkten sind Orientierungshilfen gefragt.

Mit attraktiven Beratungs- und Serviceangeboten geht Lekkerland weit über das übliche Leistungsprofil des Großhändlers als qualifiziertem Warenlieferanten hinaus.

Im Mittelpunkt des umfangreichen Services von Lekkerland steht immer der einzelne Kunde. Vielseitige Marketing-Leistungen, eine maßgeschneiderte Shopplanung und das standortspezifische Space-Management erschließen unseren Handelspartnern wichtige Ertragspotentiale und sichern dauerhaft seinen Geschäftserfolg.

Rundum Betreuung der Kunden vor Ort

Durch Analysen von Abverkaufskennziffern, Rentabilitätsberechnungen und durch laufende Marktforschung schafft Lekkerland die objektive Basis für eine kompetente Beratung der Handelspartner bei der Optimierung der Regalbestückung und des Verkaufsraums - denn mit einem klar strukturierten Ladenlayout, einer bedarfsgerechten und ertragsstarken Sortimentsstruktur und natürlich der richtigen Warenanordnung lässt sich der Absatz oft steigern.

Regelmäßig informiert Lekkerland die Handelspartner mit Aktionsfoldern über attraktive Preisangebote und absolute Top-Hits. Die Aktionen sind auf Kundengruppen und Geschäftsarten zugeschnitten. Mit regionalen Artikeln bieten sie maßgeschneiderte Angebote gerade für Regionalkunden. Zusätzlich enthalten die Aktionsfolder nützliche Tipps zur Platzierung und Preisgestaltung, ebenso wie Informationen zu Verkaufsanlässen, Neuprodukten und Werbemaßnahmen.

Erster Ansprechpartner für unsere Kunden sind unsere Außendienstmitarbeiter. Sie beantworten Fragen zu allen Belangen des Shopgeschäftes. Das Fachwissen, dass die Außendienstmannschaft für die Betreuung benötigt, erhält sie in monatlichen, national einheitlichen Schulungen. Diese beschäftigen sich mit allen relevanten Themen des Shopgeschäftes und aktuellen Trends, Neuheiten, Markt- und Verbraucherdaten.