PETER KAISER

PRESSEMELDUNG
Pirmasens, 10. Dezember 2024

„WE BOOST YOUR SALES“
PETER KAISER unterstützt Fachhandelspartner mit Abverkaufs-Kampagne

Die renommierte Schuhmarke PETER KAISER setzt neue Maßstäbe in der Verkaufsförderung durch Unterstützung des Verkaufspersonals am Point of Sale (POS). Mit einem innovativen Konzept soll die Motivation und das Engagement der Kundenberater/Innen von Fachhandelspartnern auf der Fläche gestärkt, der Abverkauf gesteigert und die Markenbekanntheit erhöht werden. Unter dem Titel „WE BOOST YOUR SALES“ vereint das Konzept fünf Maßnahmen aus persönlicher Ansprache, modernen Schulungsmethoden und attraktiven Kundenaktionen.

Persönliche Wertschätzung und Motivation - After Work mit PETER KAISER

Ein besonderes Highlight ist die „After Work-Bag“, die durch den PETER KAISER-Außendienst persönlich an das Verkaufspersonal in den Stores überreicht wird. Mit der stilvoll gestalteten Tasche, gefüllt mit PETER KAISER-Prosecco und hochwertigen Marken-Gläsern, werden die Verkäufer/Innen eingeladen, in einer entspannten Atmosphäre die Kollektionen und Markenwerte von PETER KAISER kennenzulernen.

PETER KAISER Academy - Schulungen auf modernstem Niveau

Mit der „PETER KAISER Academy“ führt das Unternehmen eine App-basierte Schulungsplattform ein, die die einzelnen Mitarbeiter/Innen interaktiv und flexibel weiterbildet. Inhalte wie Markenphilosophie, Produktwissen und Verkaufstechniken werden durch innovative Lernmethoden vermittelt. Erfolgreiche Abschlüsse werden mit einem „PK-Diplom“ belohnt, um die persönliche Motivation zu steigern.

Verkaufswettbewerb

Ein begleitender Wettbewerb sorgt für zusätzliches Engagement: Mit attraktiven Prämien wie Handelsgutscheinen werden die Verkäufer/Innen dazu ermutigt, sich verstärkt für PETER KAISER-Produkte einzusetzen. Regelmäßige Feedback-Runden sichern die kontinuierliche Optimierung dieser Maßnahme.

Markenerlebnis am Point of Sale
Eine weitere Maßnahme ist ein zusätzlicher Zuschuss für Verkäufer/Innen, die PETER KAISER-Schuhe am Point of Sale tragen. Diese authentische Präsenz fördert nicht nur die Markenwahrnehmung, sondern ermöglicht es dem Verkaufsteam, Kundinnen aus eigener Erfahrung zu beraten.

Attraktive Promotions für Endkundinnen
Um auch Kundinnen direkt anzusprechen, bietet PETER KAISER limitierte Aktionen mit Präsenten wie Kreditkartenetuis oder Goody-Bags. Diese Promotions werden durch Social Media, Newsletter und POS-Materialien begleitet und sorgen für eine stärkere Kundenbindung.

„Mit diesem umfassenden Konzept werden wir eine nachhaltige Verbindung zum Verkaufsteam und den Kundinnen unserer Fachhandelspartner schaffen", erklärt Geschäftsführer Jürgen Cölsch. „Wir setzen auf persönliche Wertschätzung, modernste Schulungstechnologie und kreative Verkaufsförderung, um PETER KAISER als starke Marke am Markt zu positionieren und unsere Fachhandelskunden beim Abverkauf unserer Produkte innovativ zu unterstützen".

Mit der After-Work-Bag von PETER KAISER rückt die persönliche Wertschätzung des Verkaufspersonals der Fachhandelspartner in den Fokus.

PETER KAISER

Interaktive Schulungen auf höchstem Niveau mit der PETER KAISER Academy.

Über PETER KAISER

Mit einer Geschichte, die bis ins Jahr 1838 zurückreicht, zählt PETER KAISER zu einer der ältesten und angesehensten Damenschuhmarken Europas. PETER KAISER steht für stillen Luxus in Perfektion – vom Zuschnitt bis zum Finish. Erlesene Materialien treffen auf erstklassige Handwerkskunst und einen unverkennbaren Stil. Inspiriert vom Trend des „Quiet Luxury" fokussieren sich die Kollektionen von PETER KAISER auf die zeitlose Eleganz der Galanterie, gepaart mit zeitgemäßen und sportiven Akzenten. Seit Dezember 2023 ist PETER KAISER eine Marke der CAPRICE Schuhproduktion GmbH & Co.KG, einem Unternehmen der Wortmann Gruppe.

Pressekontakt

PETER KAISER
Eine Marke der CAPRICE Schuhproduktion GmbH & Co. KG
Céline Diebold – celine.diebold@peter-kaiser.com