

Exklusiv
für den
Fachhandel

AS0150LI

Edelstahlgehäuse, Ø 41 mm,
Glasboden, Saphirglas,
Swiss made Sellita SW210-1a,
Handaufzug, 18 Steine

Limitierte Auflage von
150 Uhren | UVP € 1.250

Limited
Edition



SHOP.ABELER-SOEHNE.DE

ABELER & SOEHNE
SEIT 1898
MADE IN GERMANY

Carl Engelkemper GmbH & Co. KG | Lindberghweg 144 | 48155 Münster
Tel.: +49 (0) 251 6603-0 | Fax: +49 (0) 251 63297 | info@engelkemper.de | www.engelkemper.de

ZAHLEN & FAKTEN

Die durchdachten Präsentationskonzepte im Schaufenster und online von Engelkemper werden gerne genutzt

50%

Umsatzanteil hat Engelkemper bei Alona

25.000

Einwohner

zählt Öhringen, der Einzugsbereich der Schmuckgalerie umfasst einen Radius von 60 Kilometern



„Carl Engelkemper Münster ist unser wichtigster und größter Lieferant!“

Alona Vogel, Inhaberin

Der Durchschnittspreis bei den verkauften Produkten von CEM beträgt 200 Euro

ES GIBT KEINE LADENHÜTER

Alona Vogel, Inhaberin der Alona Schmuckgalerie in einem Einkaufszentrum in Öhringen, arbeitet seit vielen Jahren mit Carl Engelkemper Münster zusammen. Sie schätzt den sehr persönlichen Kontakt.

unserem Engelkemper-Shop. Viele nutzen das als erste Informationsquelle und kommen dann ins Geschäft mit konkreten Wünschen. Das funktioniert sehr gut, es frequentieren dadurch mehr Neukunden unseren Laden und wir generieren mittlerweile einige Verkäufe dadurch.“ Die bereitgestellten Social-Media-Posts sowie andere Werbematerialien und die Ready-to-go-Schaufensterdekorationen funktionieren gleichfalls perfekt.

Die Ausgabebereitschaft wächst

Die durchschnittlichen Verkaufspreise steigen, beobachtet Alona Vogel: „Früher, noch vor einem Jahr, wurden am häufigsten Artikel für rund 100 Euro verkauft, das hat sich heute auf 200 Euro verdoppelt. Der Trend zum Hochwertigen, insbesondere beim Goldschmuck, gerne auch mit Edelsteinen, ist deutlich spürbar. Allerdings spielen die unteren Preissegmente nach wie vor eine große Rolle. Ganz wichtig sind daher die CEM-Basisvitrinen für Gold- und Silberschmuck, hier dreht sich am meisten. „Die Trendschmuckartikel von Engelkemper werden jede Saison praktisch komplett ausverkauft“, sagt die Geschäftsinhaberin. „Mit Engelkemper haben wir keine Ladenhüter, der Schmuck spricht alle Altersgruppen an.“

→ www.engelkemper.de

„Wir arbeiten von Beginn an mit Engelkemper zusammen, es war unser erster Lieferant, als ich mich mit der Schmuckgalerie vor fast 14 Jahren selbstständig machte“, erzählt Inhaberin Alona Vogel. „Da war von Beginn an eine ganz besondere Vertrauensbasis da. Das ist ein Familienunternehmen wie wir. Sie sind herzlich, ehrlich, zuverlässig und flexibel. Das gilt für die Vertreter wie auch die Geschäftsleitung. Wir sehen Engelkemper daher auch in Zukunft als den Partner der ersten Wahl.“ Und geschäftlich stimmt die Beziehung ebenso: Immerhin macht die Schmuckgalerie nahezu 50 Prozent ihres Umsatzes mit Produkten von Engelkemper. „Es ist unser wichtigster und größter Lieferant.“

Kundenansprache mit myTrends

Zur Forcierung des Verkaufs nutzt Alona Vogel zweimal im Jahr das myTrends-Magazin, welches an mehreren Stellen individuell auf sie zugeschnitten wird. „Das gestalten wir bei jeder Ausgabe neu, um frische Impulse zu setzen“, berichtet die Unternehmerin. Zudem setzt sie auch auf den E-Commerce-Shop myTrends: „Auf unserer Homepage finden Kunden direkt zu