

Der Herbst hat sich angemeldet und am morgen ist es schon bedeutend kühler geworden. Ein kalter Wind bläst uns ja schon länger entgegen und dennoch wird man sich daran nicht gewöhnen wollen und auch nicht können.

Das letzte Quartal wird geprägt sein von Budgetplänen, möglichen neuen Ausrichtungen und planen von Massnahmen fürs bevorstehende Jahr. Jedes Jahr das gleiche aber die letzten Jahre wurde es immer schwieriger konkrete mittelfristige Pläne auszuarbeiten.

Wo soll die Reise hingehen, unsere Produkte können nicht neu erfunden werden unsere Dienstleistungen nützen nichts wenn wir den Kunden damit gar nicht mehr erreichen.

Eine neue Studie hat gezeigt, dass sich 25% der Kunden im Fachhandel informieren und dann im Internet bestellen, eine beängstigende Aussage. Aber auch 25% der Kunden informieren sich im Internet und kaufen dann im Fachhandel, unsere Chance.

So gesehen ist das ein Nullsummenspiel, dem ist aber genau gerechnet nicht so. Folgende Zahlen muss man wissen. Jeder vierte Kunde informiert sich bei Ihnen und kauft dann aber im Internet, verfügen Sie über keine Plattform verlieren Sie diesen Umsatz. Nun informiert sich jeder vierte Kunde im Internet und kauft dann im Fachhandel. Verfügt dieser Shopbetreiber über ein Fachhandelsgeschäft, dann wird der Kunde da einkaufen und nicht bei Ihnen. So gerechnet verlieren Sie also jeden 4. Kunde da er abwandert aber nicht zurückkommt.

Die Zahlen der letzten zwölf Monate haben gezeigt dass immer mehr auf Multi Chanel setzen, das heisst der Kunde hat die Möglichkeit die Produkte im Fachhandel wie im Internet beim gleichen Händler einzukaufen. Dies führte dazu, dass im Schnitt 9% Zusatzumsatz über die Plattform erzielt wurden und berücksichtigen wir das Abwanderungsproblem bedeutet dies, dass wir anstelle von 25% weniger Umsatz 9% dazu gewonnen haben, dies entspricht einer Differenz von über 30%.

Ein Zahlenspiel? In der Schweiz wurden die letzten zwölf Monate erst 3% des Gesamten Umsatzes über Internet erzielt, im Vergleich zu den Vorjahren ein Wachstum im höheren zweistelligen Bereich und der Markt ist nicht grösser geworden.

Wir arbeiten schon länger mit Partnerfirmen zusammen an einer Lösung um Ihnen zukünftig Multi Chanel zu ermöglichen und das ganz einfach auf Ihrer eigenen Arbeitsplattform und ohne grosse Kostenfolge. Rechnen Sie mit uns, entsprechende Infos werden folgen.

Der heutigen Zeit entsprechend kann ich nur sagen: Schrei vor Glück.

Ihr Hans Hübscher



Neuheiten

Neu im Sticksortiment finden Sie unsere bedruckten Stickbadge. Diese Badge gibt es in unterschiedlichen Ausführungen.

Der Untergrund

Verschiedene Stoffqualitäten stehen zur Auswahl, dieser ist entscheidend wie starr oder wie weich Ihr Badge werden wird.

Die Form

Die Form ist abhängig vom Motiv und Sie können frei bestimmen welche Form Sie wünschen. Ob Wappen oder Wimpelform, Rund oder eckig wir passen die Grösse an Ihrem Motiv an.

Das Motiv

Dank neuester Drucktechnik können wir Ihr Motiv auch in hochauflösendem Fotodruck erstellen. Die Kombination aus Stick und Druck machen aus dieses Produkt etwas ganz spezielles.

Die Weiterverarbeitung

Sie können den Badge zum aufnähen, aufdrucken oder versehen mit Velcroverschluss bestellen.

Weitere Informationen und Muster finden Sie in unserem neuen Prospekt den wir Ihnen gerne zusenden.



Forschung und Entwicklung

Wir haben Sie in unserem letzten Newsletter über die neue Cutfolie Migra Transflex informiert. Zwischenzeitlich haben wir einige Versuchsreihen durchgeführt, konnten aber leider bis heute noch kein befriedigendes Resultat erzielen.

Leider gehört das auch zur Forschung und Entwicklung. Nicht immer sind die Resultate gleich so wie wir es gerne hätten sondern jedes Resultat ist ein kleiner Schritt was uns näher zum Ziel bringen wird.

Zugegeben, manche Resultate bringen uns manchmal auch weiter vom Ziel weg und manchmal entsteht auch die Erkenntnis, dass wir nun noch genauer wissen was wir nicht wissen.

Aber wir lassen uns dadurch natürlich nicht entmutigen und die neuen Testreihen sind schon in Arbeit, warten wir es ab.



Wussten Sie?

dass wir für Sie auch Ihre Transfers lagern damit Sie diese jederzeit abrufen können?
Produzieren Sie eine Jahresmenge und profitieren Sie von den tieferen Herstellungskosten und höheren Flexibilität des Transferdruckes.
Weitere Informationen unter:

<http://www.garantex.com/dienstleistungen/transferdruck/transferlager/>



Angebot des Monats

Testen Sie unsere neuen bedruckten Stickbadge.
Auf Ihren ersten Auftrag von bedruckten Stickbadge erhalten Sie zusätzlich auf Ihren Händlerpreis 30% Einführungsrabatt.

Motiv	unbegrenzte Farbanzahl
Grösse	bis max. 250 cm ² (Übergrößen auf Anfrage)
Ausführung	nach Wunsch zum Aufnähen, Aufdrucken oder mit Velcroverschluss
Menge	Unbegrenzt
Preise	Siehe Bruttopreisliste abzüglich Ihrem Händlerrabatt und darauf 30% (auch auf anfallende Nebenkosten).



Nutzen Sie unser Monatsangebot und stellen Sie das Produkt bei Ihren Kunden vor.
Benötigen Sie Muster senden wir Ihnen diese gerne zu.

Dieses Angebot ist gültig bis zum 31.10.2012.

Personelles

Bei uns hat es Nachwuchs gegeben.

Vor wenigen Wochen wurde Patrick Lemblé stolzer Vater seines zweiten Sohnes Silas. Die ganze Familie ist wohlauf und wir gratulieren auch seiner Frau Jacqueline und seinem Sohn Melvin zum neuen Familienmitglied und wünschen allen für die Zukunft viel Glück und Gesundheit.



Fragen zum Newsletter

Haben Sie Fragen zu diesem Newsletter oder zu Garantex AG?

Dann rufen Sie uns an. Ihre Ansprechpartner finden Sie unter:

<http://www.garantex.com/firma/kontakt-ansprechpartner>