

Wie funktioniert das Ganze?

01 Sie erhalten von uns Auftragsformulare zum Verkaufs-Check. In einem Anschreiben Ihrer Innung werden diese Auftragsformulare verteilt.

02 In den folgenden Wochen werden anonym die Testeinkäufe durchgeführt. Die eingekaufte Ware wird dem Auftraggeber überlassen.

03 Die Informationen werden aufbereitet und gehen den Betrieben in einem ausführlichen Bericht zu.

04 Die Teilnahme ist unverbindlich und verpflichtet nicht zu weiteren Aktivitäten.

05 Die Teilnahme ist nur Mitgliedern einer Fleischerinnung vorbehalten.

06 Interessiert? Fragen Sie einfach Ihre Ansprechpartnerin beim Deutschen Fleischer-Verband!

Der Deutsche Fleischer-Verband unterstützt die Landesinnungsverbände, Fleischerinnungen und Innungsbetriebe in allen fachlichen Belangen.

Die Mitarbeiter des DFV stehen als kompetente Ansprechpartner und Berater zur Verfügung.

Daneben bietet der DFV Veröffentlichungen, Produkte und Hilfestellungen, die Ihnen die tägliche Arbeit erleichtern.

... nur für Innungsmitglieder.

Für weitere Informationen und Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartnerin



Martina Schreiner

Deutscher Fleischer-Verband e.V.
Kennedyallee 53
60596 Frankfurt am Main

Tel.: 0 69 / 6 33 02-270
Fax: 0 69 / 6 33 02-120
E-Mail: m.schreiner@fleischerhandwerk.de

www.fleischerhandwerk.de

Verkaufs-Check als Innungsveranstaltung



Service für Innungen



Betriebswirtschaft, Statistik & Rahmenabkommen



DEUTSCHER FLEISCHER-VERBAND



DEUTSCHER FLEISCHER-VERBAND



Warum Verkaufs-Check?

Im zunehmenden Wettbewerb bekommt die Kundenorientierung einen immer stärkeren Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg des Fleischer-Fachgeschäftes.

Dem Verkaufsbereich, in dem die unmittelbare Beziehung zum Kunden geknüpft und gepflegt werden soll, wird oftmals nicht die gebührende Bedeutung beigemessen. Der Absatz an qualitativ hochwertigen Produkten scheitert somit häufig an einem nicht ausreichend kundenorientiertem Verkaufsbereich.

Der DFV bietet deshalb einen Verkaufs-Check an, der die Stärken und Schwächen im Verkaufsbereich aufdeckt.

Das Konzept ist einfach: Sie als Innung bieten Ihren Mitgliedsbetrieben unsere Leistung an. Die Kosten kann von Ihrer Innung komplett als Ihre Serviceleistung übernommen werden, oder Sie beteiligen die teilnehmenden Betriebe.

Welche Bereiche werden getestet?

Mit einem einheitlichen Einkaufszettel ausgestattet, werden zwei geschulte Mitarbeiter unangemeldet in die Fachgeschäfte, die an der Aktion teilnehmen möchten, als Kunde auftreten.

Dabei werden u.a. bewertet:

- ▶ Äußerlicher Eindruck der Fleischerei. Die Bewertung ist detailliert.
- ▶ Erscheinungsbild des Verkaufsraumes.
- ▶ Einhaltung und Präsentation gesetzlicher Vorschriften (Preisschilder, Auslegung, Zusatzstoffregister...)
- ▶ Erscheinungsbild des Verkaufspersonals
- ▶ Kompetenz des Verkaufspersonals (u.a. durch Verwicklung in ein Verkaufsgespräch)
- ▶ Dienstleistungsorientierung
- ▶ Verkaufstheke (Sortimentsbreite, -tiefe, Warenpräsentation...)
- ▶ Preise...

Nach den Testeinkäufen wird die gesamte eingekaufte Ware dem Auftraggeber überreicht. Dieser hat dann die Möglichkeit, die Zweckmäßigkeit und Ästhetik der Verpackungen selbst zu beurteilen.

Die Berichte

Alle gesammelten Informationen werden in einem ausführlichen Bericht zusammengefasst, der nur dem teilnehmenden Mitgliedsbetrieb zugeht.

Nachdem alle Betriebe, die den Verkaufs-Check beauftragt haben, besucht worden sind, wird ein Innungsvergleich erstellt. Dieser beinhaltet die Bewertungen der einzelnen untersuchten Kategorien, einen Preisvergleich und einen Mengenvergleich. Dieser Innungsvergleich ist selbstverständlich anonymisiert.

Was kostet das Ganze?

- ▶ Pro getesteter Verkaufsstelle 150 Euro zzgl. MwSt.
- ▶ Reisekosten je Kilometer 0,30 Euro
- ▶ Kosten für die Einkäufe (zwischen 10 Euro und 15 Euro je Verkaufsstelle, zahlt der Betrieb vor Ort)
- ▶ Zuzüglich gegebenenfalls Übernachtungskosten, zzgl. MwSt.

Auf Wunsch können Besonderheiten, zum Beispiel bei der Zusammenstellung des Einkaufszettels, berücksichtigt werden.

