

KONSUMGÜTERSERVICES VON SCHÄCKE

Besser im Paket

Mit der erstmaligen Vorstellung der Schäcke Servicepakete im Rahmen der Elektrofachhandelstage 2019 wurde eine echte Erfolgsgeschichte eingeläutet. Seither haben die Konsumgüterservices sukzessive an Popularität gewonnen und immer mehr Fachhandelspartner machen vom Angebot des Elektrogroßhändlers Gebrauch, Dienstleistungen wie Lieferung oder Montage rasch und verlässlich erledigen zu lassen.

TEXT: Wolfgang Schalko | FOTOS: Rexel, W. Schalko | INFO: www.schaecke.at

Schäcke wird seiner führenden Rolle als Elektrogroßhändler nicht nur hinsichtlich der Sortimentsgestaltung, Warenverfügbarkeit oder Logistik gerecht, sondern zusehends auch bei den angebotenen Serviceleistungen. Mit den Konsumgüter-Services steht den Fachhandelspartnern von Schäcke eine ebenso innovative wie exklusive Möglichkeit zur Verfügung, rasch und unbürokratisch auf Endkundenwünsche einzugehen – ohne dabei die eigenen Kapazitäten beanspruchen zu müssen. Getreu der Devise „Nicht verzagen, Mr. Sorglos fragen!“ werden insgesamt 22 unterschiedliche Servicepakete angeboten, die den Geschäftsalltag des Händlers erleichtern.

BREITE PALETTE

Je nach Auftragsart und Servicelevel kümmert sich Schäcke nicht nur um die Lieferung von Geräten zu den Kunden, sondern auch um damit einhergehende Tätigkeiten von der Altgerätemitnahme und -entsorgung über die fachgerechte Aufstellung und Montage des Neugeräts bis hin zu Inbetriebnahme und Kurzeinweisung. Damit bietet Schäcke eine individuell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Servicepalette. Die

Servicepakete selbst lassen sich einfach online über den Webshop dazubuchen oder bei den zuständigen Schäcke Konsumgüter-Experten in einer der sieben Vertriebsniederlassungen.

All jenen, die sich noch nicht mit den Paketen und Leistungen im Detail auseinandergesetzt haben, bietet Schäcke mit einem speziellen Erklärfilm zum Thema Konsumgüterservices einen entsprechenden Überblick. Im Video erklärt „Mr. Sorglos“ in weniger als zwei Minuten, welche Vorteile die Zustellservices bieten, wie man als Schäcke-Kunde davon konkret profitiert und welche Verkaufsargumente dabei im Geschäft beim Kundengespräch zur Verfügung stehen.

IMMER IN BEWEGUNG

Ein Teil der Servicepakete war sogar während der Corona-Maßnahmen im



Indzi Kodba, Geschäftsfeldleiterin Handel, stellte „Mr. Sorglos“ und die Servicepakete erstmals bei den EFHT 2019 vor.

Frühjahr verfügbar – und insbesondere die kontaktlose Zustellung wurde in dieser Zeit auch verstärkt in Anspruch genommen, wie Indzi Kodba, Geschäftsfeldleiterin Handel, erklärt. Seit Mitte Juni sind wieder sämtliche Services für das komplette Konsumgüter-Sortiment bestellbar.

Damit gingen seither auch verschiedene Aktionen mit den Lieferanten einher, bei denen die Kosten für eines der angebotenen und zum jeweiligen Gerät passenden Services gestützt bzw sogar zur Gänze übernommen wurden. „Dadurch ist es natürlich leichter für den Händler zu verkaufen“, so Kodba weiter, die solche Aktionen auch für die Zukunft in Aussicht stellt. „Unser Ziel ist es ja, dem Händler etwas zu bieten, auf das er zugreifen kann, wenn er es braucht – und das zu möglichst attraktiven Konditionen.“ ■

RUNDUM-SORGLOS PAKET

- Garantierte Warenverfügbarkeit zum Zeitpunkt des vereinbarten Liefertermins
- Schäcke übernimmt Lieferung und Montage bis hin zur Altgerätemitnahme und Entsorgung
- Händler spart damit Zwischenlager
- Flexible Zustellzeiten: wochentags bis 21 Uhr und Samstag bis 15 Uhr
- Händler spart damit Mitarbeiterkosten
- Indem Schäcke die Anlieferung übernimmt, kann sich der Händler auf seine Kernkompetenzen konzentrieren



Ein Erklärvideo bringt die Konsumgüterservices von Schäcke näher und erläutert die Vorteile für den Fachhändler.