

---

# Checkliste Trauring-Marketing

---

Mit dieser Checkliste haben Sie einen Leitfaden in der Hand, mit der Sie Ihr Trauring-Marketing systematisch optimieren.

Für mehr Umsatz mit Trauringen.

Wenn Sie diese Liste systematisch abarbeiten und Maßnahmen daraus ableiten, werden Sie Ihr Trauring-Geschäft deutlich ausweiten.

## Ausrichtung – Positionierung - Strategie

### Image

- Gilt Ihr Geschäft als Top-Anbieter für Trauringe an Ihrem Standort?
- Seit wann bieten Sie Trauringe an?
- Messen Sie systematisch die Zufriedenheit Ihrer Trauring-Kunden?

### Kundentyp

- Haben Sie klare Vorstellungen über die Wünsche Ihrer Kunden?
- Sind Sie auf einen bestimmten Typ Brautpaare ausgerichtet?
- Welchen Kundentyp würden Sie gerne erreichen?
- Informieren Sie sich regelmäßig, wie sich Brautpaare vor dem Kauf informieren?
- Verfügen Sie über ein CRM, eine Kundendatei, in der Vorlieben und Besonderheiten von Kunden niedergelegt sind?

### Einzugsgebiet

- Wissen Sie exakt, woher Ihre Trauring-Kunden kommen? Werten Sie die Postleitzahlen aus, die aus, die Sie von Ihren Trauring-Aufträgen erhalten?
- Informieren Sie sich regelmäßig über Anzahl der Hochzeiten in Ihrem Einzugsgebiet?
- Vergleichen Sie systematisch die Anzahl der Hochzeiten mit Ihrer Auftragsentwicklung?

## **Trauring-Philosophie**

- Haben Sie eine dokumentierte schriftliche Trauring-Philosophie?
- Ist diese Philosophie jedem Mitarbeiter bekannt?
- Gestalten Sie Ihr Trauring-Geschäft systematisch auf Basis dieser Philosophie?
- Leiten Sie Jahresziele bzw. Aktivitäten aus dieser Trauring-Philosophie ab?

## Mitarbeiter

- Sind Ihre Mitarbeiter begeisterte Trauring-Verkäufer?
- Wissen Ihre Mitarbeiter um die emotionale Bedeutung des Trauring-Verkaufs?
- Kennen Ihre Mitarbeiter sämtliche Trauring-Marken, sämtliche Besonderheiten jedes Anbieters? Könnten Ihre Mitarbeiter diese Dinge im Schlaf aufsagen?
- Kann jeder Ihrer Trauring-Berater die Top-Modelle Ihres Sortiments souverän präsentieren?
- Schulen Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig?
- Besuchen Sie bedeutende Trauring-Manufakturen, um das Fachwissen Ihrer Mitarbeiter zu stärken?
- Wie würden Ihre Mitarbeiter reagieren, wenn ein Brautpaar behauptete: „Platin ist als Metall kritisch, denn es gehört chemisch zur Nickelgruppe.“

## POS

### Schaufenster

- Haben Trauringe stets einen guten Platz in Ihrem Schaufenster?
- Checken Sie die Trauring-Deko täglich?
- Ist die Beschilderung und Bepreisung jederzeit absolut perfekt?

### Innenbereich

- Bieten Sie im Inneren ausreichend Ausstellungs-Fläche für Trauringe?
- Bieten Sie ausreichend Informations-Material für Trauringe an?
- Weisen Sie auch auf Service-Leistungen im Bereich Trauringe hin?

### Beratungsbereich

- Wie attraktiv ist der Beratungsbereich gestaltet?
- Ist er praktisch angerichtet und bietet er Platz für sämtliche Hilfsmittel, die Sie für die Beratung brauchen?
- Auch für Kundenbewirtung? Café, Mineralwasser, Prosecco & Co.?
- Wenn Sie PC und EDV für die Beratung einsetzen, sind diese attraktiv ins Ambiente integriert?
- Glauben Sie, dass Brautpaare sagen würden: „Ja, da fühle ich mich wohl. Da bin ich richtig.“

## Sortiment und Service

- Haben Sie eine klare Sortiments-Strategie?
- Sind Ihre Marken und Trauring-Hersteller nach schlüssigen, nachvollziehbaren Kriterien ausgewählt?
- Welche Service-Leistungen für Trauringe können Sie bei sich im Hause anbieten?

## Werbung

### Wie stark ist der Bezug zu Trauringen bei Ihren Werbegrundlagen?

- Hat Ihr Firmennamen einen Bezug zu Trauringen?
- Hat Ihr Logo einen Bezug zu Trauringen?
- Hat Ihr Werbe-Slogan einen Bezug zu Trauringen?
- Glauben Sie, hier etwas ändern zu müssen?

### Website – Homepage

- Sind Trauringe fester Bestandteil Ihrer Homepage?
- Kommunizieren Sie eine klare und mitreißende Botschaft auf Basis Ihrer Trauring-Philosophie?
- Bieten Sie informative Inhalte für Brautpaare an?
- Gehen Sie hier ins Detail?
- Aktualisieren Sie regelmäßig die Trauring-Inhalte auf Ihrer Homepage?
- Bieten Sie Ihren Brautpaaren, Kontaktmöglichkeiten?
- Nutzen Sie die Möglichkeiten lokaler Online-Werbung für Trauringe?
- Nutzen Sie die Möglichkeiten der Online-Werbung, die Ihnen Ihre Lieferanten bieten?

### Werbeaktivitäten für Trauringe – klassische Werbung

- Haben Sie eine klare Botschaft, die Sie Brautpaaren via Werbung vermitteln wollen?
- Planen Sie Ihre Werbemaßnahmen gezielt?
- Nutzen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen Ihre Lieferanten bieten?

- Suchen Sie die Kooperation mit anderen Hochzeitsdienstleistern?
- Wissen Sie, wie Werbung gestaltet sein muss, damit Brautpaare auf sie aufmerksam werden? Eine Anzeige? Ein Plakat? Ein Radio-Spot? Ein Youtube-Video?

### **Events und Messen**

- Besuchen Sie Hochzeitsmessen?
- Veranstalten Sie Trauring-Events in Ihrem Geschäft?
- Organisieren Sie Koop-Veranstaltungen mit anderen Hochzeitsanbietern?



## Qualitätskontrolle

- Haben Sie klare Verkaufsrichtlinien? Für jede Phase des Trauring-Verkaufs?
- Ist Ihr Bestellwesen auf „Null Fehler“ getrimmt?
- Gehen Sie bei Pannen den Ursachen konsequent auf den Grund?

## Controlling

- Können Sie Ihre Trauring-Umsätze jederzeit dokumentieren? Umsätze, Stückzahlen, Roherträge, pro Mitarbeiter, Lieferanten und Standort?
- Verfügen Sie über eine Warenwirtschaft?
- Werten Sie Kundenbewertungen regelmäßig aus?

**Haben Sie Fragen zu dieser Checkliste?**

**Rufen Sie mich gerne an: 0160/94737604**

Besuchen Sie meine Website



Schicken Sie mir eine E-Mail



Mein Fachbuch für Trauring-Juweliere

