

## ***PRESSEINFORMATION***

---

**Saisonale Angebote geschickt präsentieren und Umsatz generieren**



(Ahrensburg, Oktober 2019) **Umsatzstarke Zeiten wie die Back-to-school-Saison und natürlich das Weihnachtsgeschäft spielen im Fachhandel generell eine große Rolle. Über das Jahr hinweg gibt es jedoch viele weitere Anlässe wie Valentinstag, Hochzeitssaison oder Halloween, die auch zusätzliche Umsätze versprechen. Beim Konsumenten sind diese Highlights willkommener Anlass, Geschenke selbst zu machen, sein Zuhause im passenden Ambiente zu dekorieren oder auch Dinge perfekt zu organisieren, wie beispielsweise einen Umzug. Um die saisonalen Themen optimal zu nutzen und die Umsatzmöglichkeiten bestmöglich**

**auszuschöpfen, bietet edding dem Handel maßgeschneiderte Ideen, Produkte und Verkaufsunterstützung.**

edding hat die Themen diagnostiziert, die das größte Nachfragepotential versprechen. Dazu gehören: Valentinstag, Ostern, Hochzeiten, Umzug, Gartensaison, Mottopartys, Halloween, Garderobenwechsel im Herbst und Advent.

### **Der Kunde sucht nach Ideen und Inspiration**

Der Verbraucher sucht zur jeweiligen Saison nach Ideen und möchte sich inspirieren lassen, wie er sein Zuhause festlich, blumig oder österlich schmücken oder eine tolle Geschenkidee zaubern kann. edding bietet dem Handel für jedes saisonale Highlight genau die passenden Produkte und Inspirationen, um dem Kunden ein kreatives Erlebnis zu bieten. Kombiniert werden die Angebote mit gezielten Endverbraucheraktivitäten.

### **Beispiel Hochzeit**

Wer eine Hochzeit organisiert, fängt in der Regel früh an zu planen und freut sich über neue Ideen und Anregungen, die ihm sein Händler quasi auf dem Silbertablett serviert. Hier kann der Handel seine Fachkompetenz beweisen und dem Kunden einen echten Mehrwert bieten, indem er die Einsatzmöglichkeiten von edding Produkten im Themenumfeld zeigt: Gästebücher und Menükarten können zum Beispiel mit einem Glanzlackmarker wunderbar gestaltet werden, für Hochzeitsgirlanden aus Papier sind die Fasermaler in Metallicfarben bestens geeignet und die festliche Tischdekoration wird mit Hilfe der Mattlackmarker zum echten Highlight. Am Ende des Tages können sich Kunde und Händler gleichermaßen über ein positives Ergebnis freuen: Der Kunde bekommt Ideen, fühlt sich gut beraten, tätigt Impulskäufe und entdeckt vielleicht sogar für ihn neue Produkte. Der Handel kann sich über zusätzlichen Umsatz mit Cross-Selling-Potential freuen.

### **Support durch edding**

Der Fachhändler bekommt durch edding umfangreiche Unterstützung, um seine Kunden mit Anwendungsideen und den perfekt dazu passenden edding Produkten zu inspirieren. Besonders geeignet sind Thementische, auf denen das gesamte Angebot zur Saison oder zum Anlass präsentiert werden kann. Dafür bietet edding saisonale Displays mit plakativen Anwendungsideen, die individuell bestückt werden können.

Für händlerindividuelle Aktivitäten im Rahmen eines Online Shops oder einer Website bietet edding dem Handel attraktive Online Banner, Videos und kreative Anzeigen.

---

Fotos: <https://www.edding.com/de-de/news/artikel/inspire-your-customers-auf-der-insights-x-2019/>

---

**Adresse für Herstellernachweis:**

edding Vertrieb GmbH  
Auf Bösselhagen 9, D-31515 Wunstorf  
Tel. 05031/150 0, Fax 05031/150-150  
E-Mail: [info@edding-vertrieb.de](mailto:info@edding-vertrieb.de), [www.edding.de](http://www.edding.de)

**Pressekontakt**

edding International GmbH, Christiane Gieschen  
Tel.: 04102 / 808 282, Fax: 04102 / 808 236,  
E-Mail: [cgieschen@edding.de](mailto:cgieschen@edding.de)