



MARKE ≠ MARKE.
Muss es denn immer Marke sein? Besonders beim Thema Verlobungsring gibt es zwei, vielleicht drei Big Player, die – wenn es um die Frage der Fragen geht – in Frage kommen. Doch dann ist Schluss. Kann also besonders bei diesem Thema der Juwelier mit Handelsmarke punkten? Oder muss es Herstellermarke sein?

ALL BY MYSELF

ERFOLG MIT EIGEN MARKE



Immer mehr erfolgreiche Juweliere setzen auf „Eigenmarke“ und suggerieren damit dem Kunden: Dafür stehe ich mit meinem Namen – hier bekommst du beste Qualität.

W er als Juwelier seine Kundenbindung stärker ausbauen und auf Exklusivität setzen möchte, greift oft zu einem bekannten Phänomen: Eigenmarke. Ob selbst gemacht oder exklusiv für

ihn hergestellt, ist dabei einerlei – Private Labelling lautet das Stichwort. Denn mit Produkten „direkt vom Juwelier“ wird die Kundenbindung um ein Vielfaches gestärkt, denn die Produkttreue bei eigenen Marken ist hoch – außerdem hat der Juwelier

einen großen Vorteil gegenüber Herstellermarken: Marge und Positionierung können selbst bestimmt werden. Und damit auch der Auftritt am P.O.S. Damit kann sich der Fachhändler eine größere Preisflexibilität und Unabhängigkeit gegenüber etablierten

Markenherstellern verschaffen – und sich gleichzeitig im Kundengedächtnis verankern.

Wir verraten, wie Hersteller Juweliere dabei unterstützen und Handelsmarken zu einem attraktiven Angebot beim Fachhandel werden.

MAX KEMPER

Bei Max Kemper aus Detmold hat das Thema „Private Labelling“ schon länger Einzug in den Firmenalltag gehalten. Die beiden Geschäftsführer Julia Balestra und ihr Bruder Marc Richter sind von diesem Konzept überzeugt und bieten dem Juwelier eine reichhaltige Auswahl an Möglichkeiten an. „Jeder kann sich sein individuelles Marketingpaket zusammenstellen – denn wir möchten unseren Kunden den Alltag erleichtern und liefern ein fertiges Konzept zur Präsentation der

Private-Label-Ringe“, fassen die Urenkel des Firmengründers die Strategie zusammen. In unterschiedlichen Modulen findet jeder Juwelier etwas Passendes. Von bestückten Etalagen in verschiedenen Farben über Schaufensterdekoration im Namen des Kunden und hauseigene Flyer und Zertifikate – alles ist individuell möglich. Auch eigene Punzierung und Gravur mit dem Firmenlogo des Juweliers.

Dabei gilt, dass die Konzepte sehr unterschiedlich realisiert werden und somit an jedes Geschäft individuell angepasst werden können. So kann der Juwelier Verlobungs- und Eheringkompetenz und seine eigene Expertise in einem unter Beweis stellen.



An den Juwelier angepasst: Auch Displays können individualisiert werden, um so die Kompetenz des Juweliers noch mehr zu stärken.