

## **Iris Skowronek füllt – durch Beratung - Händlern die Kassen**

**Jeder Händler, jedes Handelsunternehmen kann seine Umsätze und Erträge schnell wirksam steigern. Wie? Das vermittelt Handelsexpertin Iris Skowronek im Rahmen von Beratungen, Trainings, Vorträgen und Händler-Erfa-Gruppen. Aktuell bietet die Bad Kreuznacher Beraterin ein attraktives Gewinnspiel an, an dem jeder Händler teilnehmen kann.**

*Bad Kreuznach, den 26. Januar 2011.* Höhere Umsätze, mehr Kunden und bessere Erträge – das wünschen sich die meisten Einzelhändler, Filialisten, Handels- und Franchiseunternehmen. Um diese Ziele tatsächlich zu erreichen, können sich Unternehmen von Iris Skowronek beraten lassen. Die Expertin verfügt über 20 Jahre Erfahrung im Handel, die meisten davon als Geschäftsführerin von IKEA-Filialen. Die Bad Kreuznacherin weiß daher genau, wo der Hebel bei Einkauf, Ladenlayout, Marketing, Pricing, Verkauf oder Positionierung, Sortimentsauswahl, Laufweggestaltung, Verkaufssteuerung, Lichtsetzung etc. anzusetzen ist, damit beim Händler dauerhaft die Kasse klingelt.

### **Kundenpsychologie- und Gendermarketing-Tipps**

„Meist kommen die Händler zu mir, weil die Umsätze hinter den Erwartungen zurückliegen, die Kundenfrequenz zu gering ist, die Positionierung aktualisiert, Laufwege, Warenpräsentation oder Verkaufssteuerung besser geplant werden sollen“, berichtet Iris Skowronek. Im Rahmen der Beratung verlässt sie sich neben ihren Erfahrungen auch auf neueste Erkenntnisse in Bezug auf Kundenpsychologie und geschlechtsspezifischem Einkaufsverhalten. Bei Bedarf trainiert die Handelsexpertin die Verkäufer und vermittelt ihnen, wie sie signifikante Mehrumsätze etwa durch Hoch- und Zusatzverkäufe, eine perfektionierte Warenpräsentation und eine zielgruppengerechte Kundenansprache erreichen.

### **Erfa-Austausch und Business-Scan-Analysen**

Außer Beratungen und Trainings können Händler auch die von Iris Skowronek moderierten Erfahrungsaustauschgruppen (Erfa) nutzen, um ihre Umsätze und Margen zu optimieren. „In der Erfa-Gruppe werden die Themen behandelt, die den Händlern gerade unter den Nägeln brennen“, berichtet die Vertriebsexpertin. Gemeinsam erarbeiten die Erfa-Mitglieder sofort umsetzbare Lösungen, so dass jeder Teilnehmer unmittelbar profitiert. Und das ohne großen Aufwand. Darüber hinaus führt Iris Skowronek auf Wunsch ihrer Kunden einen so genannten Business-Scan durch. Dieses Tool ermöglicht eine verlässliche Aussage über die Stärken und Schwächen eines Unternehmens und nimmt dazu die Bereiche Unternehmensstrategie und Planung, Personal und Führung, Verkauf und Einkauf, Marketing und Kundenkommunikation sowie Organisation und Infrastruktur systematisch unter die Lupe.

### **Attraktives Gewinnspiel für Händler**

Aktuell führt Iris Skowronek auf ihrer Website (<http://www.haendlererfolg21.de>) ein attraktives Gewinnspiel der besonderen Art durch. Unter den Teilnehmern werden eine 4-stündigen-Vorort-Ladenanalyse sowie zwei 2-stündige Umsatzpotenzialanalyse inklusive Beratung vor Ort verlost. Teilnehmen können Händler, Franchisenehmer sowie Führungskräfte von Handelsketten. Details zum Gewinnspiel, aber auch zu ihren Beratungs- und Trainingsleistungen, erfahren Interessierte auf

Iris Skowroneks Website (<http://www.händlererfolg21.de>).



**Fotozeile:**

Iris Skowronek sorgt dafür, dass im Handel die Kassen klingeln

**Pressekontakt:**

Dr. Michael Gestmann

Colmantstr. 39

53115 Bonn

Tel.: 0228 – 966 998 54

[www.gestmann-partner.de](http://www.gestmann-partner.de)

**Rubrik:**

Handel, Wirtschaft,

**Schlagworte**

Einzelhandel, Skowronek, Händlererfolg, Umsatzsteigerung, Laufwege, Warenpräsentation, Verkaufssteuerung, IKEA, Kundenpsychologie, Gendermarketing, Handelsexpertin, Hoch- und Zusatzverkäufe, Händler, Franchisenehmer, Handelsketten, zielgruppengerechte Kundenansprache