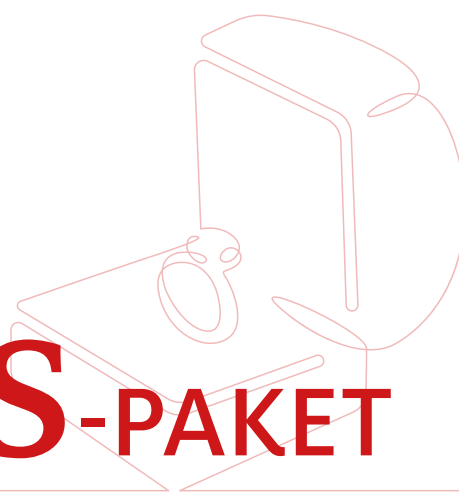


DAS RUNDUM-SORGLOS-PAKET



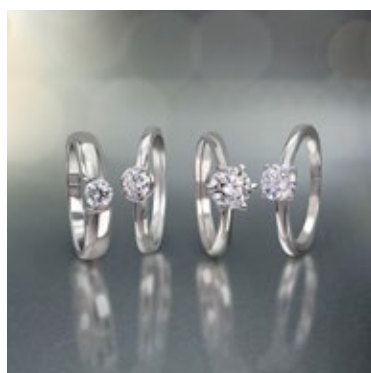
*So einfach war Ja-Sagen noch nie.
Bedra bietet rund ums Thema Verlobung
alles, was der Juwelier braucht.*

Da ist zum Beispiel das Display, bestückt mit einer individuell vom Juwelier zusammengestellten Echware. Mit diesem White-Label-Konzept kann der Fachhändler sich als der Kompetenzpartner mit seinem Logo präsentieren und das besondere Feuer der Diamanten präsentieren. Um eine große Bandbreite zeigen zu können und dabei nicht so viel Kapital binden zu müssen, gibt es verschiedene Dummy-Boxen. Diese sind ideal fürs Upselling, denn der Juwelier kann Modelle in unterschiedlichen Goldfarben und Steingrößen zeigen. Ebenso wichtig als Verkaufshilfe ist der Katalog, aus dem der Fach-

kann der Fachhändler gleich verbindliche Angaben machen und muss nicht erst zeitaufwendig rückfragen.

Der Spezialist bietet auch Vor-Ort-Schulungen durch den Außendienst an. Die Solitär-Schmuckstücke werden mit IGI-Zertifikaten ausgeliefert. Und die Werbeunterstützung durch Print- und Digital-Marketingvorlagen sorgt für die gezielte Endverbraucheransprache. Des Weiteren gibt es eine Null-Prozent-Finanzierung für Endkunden und bequeme Finanzierungsmöglichkeiten für den Handel mit kostenfreien Monatsraten. Die Verrechnung mit eingeliefertem Altgold erhöht die Marge. Und Bedra bietet zum Abbau des Steinlagers die meisten Solitärdesigns auch als Leerfassungen an.

→ www.bedra.de



händler direkt verkaufen kann. Zudem haben alle Ringboxen rückseits ein direkt ersichtliches Bestellsystem, welches auf die enorm hohe 14-/18-Karat-Gelb-/Weißgold- und Platin-Lagerverfügbarkeit verweist. So



Das Display mit Dummies von 0,10 bis 1 ct. (oben) zeigt Vielfalt ohne große Kapitalbindung, und der Juwelier kann bei der Vorlage oder im Schaufenster (unten) mit seinem guten Namen punkten. Die Sets mit Ohrschmuck und Anhängern bieten Upselling-Potenzial

