

# KLUGES UPSELLING

*Bedra liefert nicht nur hochwertigen Diamantschmuck, sondern auch das Handwerkszeug für den Verkauf. Damit kann sich der Juwelier als der Diamantschmuckexperte profilieren.*

Der Diamant ist die Königsdisziplin im Schmuckfachhandel. Doch mit schönem Schmuck allein ist es nicht getan. Daher setzt Bedra auf Expertise und ein großes Angebot an Verkaufshilfen, wie Displays, Ringboxen, Dummies, Trauringutscheine, Schmuckzertifikate, Werbemittel, Anzeigenvorlagen, Instagram- und Facebook-Posts sowie Schulungen für das Team vor Ort und wertvolle Informationen zum Diamantschmuck. Das Versprechen: „Wir machen Sie zum Diamantschmuckexperten!“

Das Sortiment von Bedra deckt alle Preislagen ab. Der Spezialist bietet ein großes Spektrum an klassischem, zeitlosem Diamantschmuck, sozusagen die Basics wie Solitäre. Aber auch darüber hinaus gibt es ausgefallene Designs für diejenigen, die das Besondere suchen und bereit sind, tiefer in die Tasche zu greifen. Der Clou: erst Ertrag generieren, später zahlen. Der Handel kann seine Echware bei Bedra bereits ab einer Abnahme von 7500 Euro Warenwert aus dem „World of Diamonds“-Programm in zwölf bequemen Raten bezahlen. Besser geht es nicht.

→ [www.bedra.de](http://www.bedra.de)



## Highlight

Das „Collitär“, ein Solitär an einer Kette als Durchzieher, sowie die Brillantohrstecker aus dem klassischen Bedra-Programm gehen immer. Neu sind die Premium-Flex-Bänder mit Titanfedern, die bereits sehr gut anlaufen. Auch die Kollektion „Eismatt“ made in Germany in Gold mit Brillanten ist ein sicherer Umsatzbringer.



**„Präsentieren Sie Ihren Kunden eine Dreier-Auswahl, zum Beispiel drei Steingrößen, angefangen beim aufgerufenen Budget. Denn nur mit einer gestuften Auswahl gelingt das Upselling, da die Menschen meistens zur goldenen Mitte greifen.“**

Marc Springstein, Geschäftsführer