

Herstellerrabatte richtig nutzen

10 + 2 = mehr Gewinn

Bei speziellen GEHWOL-Angeboten profitieren Sie häufig von Einkaufsrabatten auf Pflegepräparate. Auch bei regulären Bestellungen erhalten Sie pro 12er-Einheit einen Naturalrabatt in Höhe von 20 Prozent. Den können Sie als Fußpfleger in Ihrem täglichen Präparateverkauf für eine Gewinnsteigerung nutzen. Dafür stehen Ihnen mehrere Wege offen.

Die Zauberformel „10 + 2“ ist Ihnen als geschäftstätiger Fußpfleger bekannt: Sie kaufen 12 gleiche Produkte und zahlen nur 10 Stück – Sie erhalten 2 Tuben gratis. Bei der GEHWOL FUSSKRAFT Soft Feet Creme bedeutet das beispielsweise einen direkten Nachlass von 11,92 Euro auf den Einkaufspreis. Es gibt nun mehrere Möglichkeiten, um daraus einen zusätzlichen Gewinn für Ihre Fußpflegepraxis zu generieren.

1. Weg: direkter Umsatz

Die direkte Option besteht darin, diese beiden Gratistuben an Ihre Kunden beispielsweise zu der unverbindlichen Preisempfehlung (UVP) von 10,65 Euro zu verkaufen. Nach Abzug der Mehrwertsteuer bleibt Ihnen ein Gewinn von 8,95 Euro pro Tube – also 17,90 Euro für beide zusammen. Diesen Betrag können Sie schnell und sicher nicht nur als finanziellen Erfolg, sondern auch als Gewinn verbuchen.

Wenn Sie also wissen, dass Sie pro Monat 24 Tuben der GEHWOL FUSSKRAFT Soft Feet Creme verkaufen, erwerben Sie zwei 12er-Einheiten. Die vier Gratistuben generieren zusammen einen zusätzlichen Gewinn von 35,80 Euro. Doch die Rechnung geht noch weiter: Die 20 anderen Tuben verkaufen Sie ebenfalls zur UVP von jeweils 10,65 Euro. Nach Abzug der Mehrwertsteuer und des Einkaufspreises bleibt Ihnen

ein Gewinn von 59,80 Euro. Dank des zusätzlichen Gewinns von 35,80 Euro aus den vier Gratistuben erzielen Sie mit den 20 Prozent Naturalrabatt eine Gewinnsteigerung von etwa 60 Prozent auf 95,60 Euro.

2. Weg: Investition

Als zweiter Weg steht dem direkten Gewinnzuwachs die Investition in die Kundenbindung und damit in die Zukunft gegenüber. Hier verzichten Sie auf den unmittelbaren Gewinn und verschenken die Gratistuben zu besonderen Anlässen wie zum Beispiel Geburtstagen, Ostern oder Weihnachten an treue Kunden. Weil kleine Geschenke die Freundschaft erhalten, binden Sie den Kunden damit enger an sich und sichern sich seine weitere Treue. Sie können die Gratisproben auch dazu nutzen, um neuen Kunden neue Produkte vorzustellen, die sie bisher nicht nutzen. Darüber hinaus lassen sich damit Kunden zur häuslichen Fußpflege bewegen, die bislang zu Hause keine Pflegepräparate verwenden. Vielleicht findet der Kunde daran Gefallen: Er kauft das neue Produkt zukünftig nach, wodurch Sie Ihren Gewinn erzielen. Die Unsicherheit dieses Weges besteht in dem nicht vorhersehbaren Ergebnis – und Vorsicht: Erhält ein Kunde zu oft eine kostenlose Tube, so wird das Geschenk zu einer Selbstverständlichkeit ohne besondere Wertschätzung.

3. Weg: Mischkalkulation

Statt Präparate direkt zu verschenken, eignen sich Gratistuben auch für eigene Rabattaktionen. So können Sie beispielsweise bei der GEHWOL FUSSKRAFT Soft Feet Creme den Preis gegenüber der UVP um 1 Euro auf 9,65 Euro reduzieren. Dieses Vorgehen rechnet sich jedoch nur, wenn Sie aufgrund des günstigeren Verkaufspreises mehr Präparate in der gleichen Zeit wie vor der Preissenkung verkaufen. Denn bei niedrigerer Marge pro Produkt brauchen Sie mehr Verkäufe, um den gleichen Gesamtgewinn zu realisieren, auch wenn Sie aus der Gratistube einen Puffer haben. Darüber hinaus ist zu beachten, dass ständige Preissenkungen nicht zu Premiumprodukten wie beispielsweise von GEHWOL passen und mit der Zeit ihre Wirkung verlieren. Vielmehr sollten Preissenkungen nur als Aktionen maßvoll eingesetzt werden.

Je nach Praxis und persönlicher Vorliebe können die unterschiedlichen Wege Erfolg versprechend sein. Lassen Sie sich in einer ruhigen Minute die möglichen Optionen durch den Kopf gehen. Auch kann es helfen, für die einzelnen Wege Beispielkalkulationen durchzuführen. Doch die beste Versuchsumgebung finden Sie in der Realität selbst: Probieren Sie die Wege aus, um für Ihre Praxis die beste Lösung zu finden.