



## **Bessere Rentabilität**

Das ist der Grund warum wir uns gemeinsam auf den Weg zu neuen Ufern machen wollen. Eine verbesserte Rentabilität der Schuhmacherei erhöht den Lebensstandard des Unternehmers und gibt mehr Spielraum für Investitionen, die die Marktposition verbessern helfen. Eine bessere Rentabilität erreichen wir indem wir mehr Kunden für unseren Betrieb begeistern und mehr Umsatz pro Kunde realisieren können. Die hierdurch erreichte Umsatzsteigerung führt bei einer entsprechenden Betriebsführung zwangsläufig zu einer höheren Rendite.



## **Gemeinsamer Qualitätsstandard**

Wer beim Kunden Vertrauen in die garantierte Qualität einer ganzen Gruppe schaffen will, der muss sich selbst gewissen Richtlinien und Qualitätsstandards unterwerfen. Nur wenn die Sicherheit existiert, dass alle Teilnehmer einer Gruppe eine Mindestleistung erbringen, kann glaubwürdig gegenüber dem Kunden geworben und argumentiert werden.

Deshalb ist ein wichtiges Element der SCHUHMACHERPROFIS der gemeinsam entwickelte Qualitätsstandard. Er ist Grundvoraussetzung um sich an der Gruppe zu beteiligen und wird alle zwei Jahre durch eine Überprüfung neu erworben.



## **Gemeinsames Qualitätssiegel**

Das nach außen vermarktete Zeichen, dass ein Schuhmacher die Qualitätsstandards erfüllt hat und somit zum erlauchten Kreis der SCHUHMACHERPROFIS gehört, ist das Qualitätssiegel. Es besteht aus dem LOGO der SCHUHMACHERPROFIS und wird ergänzt durch

diverse erläuternde Elemente. Diese Erläuterungen werden durch verschiedene Medien transportiert, ob dies Werbeblätter, Internetrubriken, Schaufensteraufkleber, o.ä. sind. Das Siegel ist das offensichtliche Zeichen der Zugehörigkeit zu der Gruppe. Die Versprechen, die damit verbunden sind werden über Medien kommuniziert.



## **Gemeinsamer Marktauftritt**

Ein gemeinsamer Marktauftritt lässt beim Kunden Größe, Leistungsstärke und Kompetenz vermuten. Deshalb hat der gemeinsame Marktauftritt insbesondere in der Marktsituation in der sich der Schuhmacher befindet eine besondere Bedeutung. Ein knallharter Wettbewerb mit der Konkurrenz ist nicht das eigentliche Problem der Branche. Vielmehr muss der Schuhmacher den Verbraucher davon überzeugen, dass es sich lohnt die Schuhe oft reparieren zu lassen. Ein gemeinsamer Marktauftritt erhöht die Wahrnehmung und das Wiedererkennen durch den Verbraucher.

Der gemeinsame Marktauftritt in unserer Gruppe wird den eigenen Namen in den Vordergrund stellen und den SCHUHMACHERPROFIS als Qualitätssiegel daneben. Es wird kein einheitlicher Marktauftritt angestrebt. Durch die Summe der gemeinsam genutzten Marketing- und Werbeinstrumente (Aufkleber, Aufsteller, Plakate, Siegel, Visitenkarten, Prospekte, usw.) wird ein gemeinsamer Auftritt geschaffen, der beim Endverbraucher deutlich wahrnehmbar ist. Das suggeriert die oben angesprochene Stärke und Kompetenz.



## **Gemeinsame Werbung**

Werbung ist teuer, wenn man Sie alleine macht. Werbung wird erschwinglich, wenn man sie gemeinsam macht. Nach diesem Grundsatz wollen wir eine umfangreiche Auswahl an effektiven Werbemitteln zur Verfügung stellen, die durch die Produktion in größeren Mengen für den einzelnen Partner erschwinglich werden. Das für jeden Partner richtige Werbemittel ist natürlich abhängig

von der jeweiligen Marktsituation. Welche Werbemittel in der jeweiligen Lage die richtigen sind kann von jedem Partner ganz individuell entschieden werden.



## **Gemeinsames Warenprogramm**

Die SCHUHMACHERPROFIS geben dem Verbraucher gegenüber ein Versprechen ab, das auch durch ein entsprechendes Warenangebot hinterlegt ist. Als SCHUHMACHERPROFIS bieten wir mindestens die Bereiche Schuhreparatur, Einlegesohlen, Schuhpflege und Schuhzubehör an. Dafür möchten wir stehen und für diese Bereiche wollen wir ein kompetentes Warenprogramm zur Verfügung stellen. Unser langfristiges Ziel muss es sein beim Kunden die Position zu erreichen, dass wir der kompetenteste Anbieter für diese Dienstleistungs- und Sortimentsbereiche sind. Das gemeinsame Warenprogramm ist unabhängig von den darin geführten Marken. Ein weiterer Aspekt für ein gemeinsames Warenprogramm ist die Einbindung in die Werbung. Je gleichartiger die Partner sich am Markt positionieren, desto einfacher und effektiver sind Werbemaßnahmen zu kreieren.



## **Gemeinsame Exklusivprodukte**

Die Masse macht`s möglich. Eine ganz besondere Herausstellung der Gruppe kann über gemeinsame Exklusivprodukte erreicht werden, die NUR durch SCHUHMACHERPROFIS vertrieben werden können. Sei es ein Absatz mit einer SCHUHMACHERPROFIS-Intarsie oder einer Ledersohle mit dem SCHUHMACHERPROFIS-Logo, oder anderer Exklusivprodukte – das Feld für eine gemeinsame Marktbearbeitung mit Exklusivprodukten ist weit. Die Größe der Gruppe ist Grundlage dafür, dass solche Produkte, die am Markt den Unterschied ausmachen können und der Marke zur besseren Wahrnehmung beim Kunden verhelfen können, produziert werden können.



## Besseres Image

Das Image ist die Wahrnehmung, die die Außenwelt von einem selbst hat. Das Image des Schuhmachers wird von ihm selbst als schlecht empfunden. Sicherlich gibt es Hinweise darauf, dass auch der Endverbraucher den Schuhmacher nicht sehr zeitgemäß und eher „verstaubt“ und konservativ wahrnimmt. Durch die Zunahme der Aktivitäten im Bereich Werbung und in den neuen Möglichkeiten, die zur Gestaltung des Innenraumes geboten werden kann diesem negativen Image entgegengewirkt werden. Es ist eines unserer großen Ziele die SCHUHMACHERPROFIS beim Endverbraucher mit positiven Werten zu versehen und Schritt für Schritt ein positives Image aufzubauen.



## Schlagkraft im Markt

Durch die Vielzahl der gemeinsamen Aktionen und Erkennungssymbole wird ein Erfolg am Markt unausweichlich bleiben. Dieses machtvolle Vorgehen muss auch finanziert sein. Um in der beschriebenen Art und Weise den Markt zu bearbeiten ist ein jährlicher Marketingbeitrag in Höhe von 200 € zzgl. MwSt zu entrichten. Dieser Beitrag ist nicht verloren, sondern wird ausschließlich zur Finanzierung von Marketing-, Werbe- und Entwicklungsleistungen der SCHUHMACHERPROFIS verwendet.

Bis zum Jahresende nicht verbrauchte Mittel bleiben den Schuhmacherprofis für Investitionen und Ausgaben im Folgejahr erhalten.



## Zukunft gestalten

Wir sind der festen Überzeugung, dass wir durch eine aktive Umsetzung des Konzeptes SCHUHMACHERPROFIS den Profischuhmachern eine Möglichkeit an die Hand geben die Verdienstmöglichkeiten positiv zu entwickeln.

Es ist ein Konzept, das auf Hilfe zur Selbsthilfe basiert. Nur wer viel Energie rein gibt, wird auch viel Energie herauskommen.

**Worauf noch warten?**