

Studex macht Juweliere fit für die Sommerferien

Sommerloch in der Kasse? „*Gibt es nicht!*“ heißt die Antwort der Spezialisten für Ohrlochstech-Dienstleistungen aus Eckental bei Nürnberg. Zumindest hat die **Studex Europa GmbH**, Deutschlandzentrale des weltweit führenden Herstellers von Ohrlochstech-Systemen, auch dieses Jahr wieder



klasse Tipps, wie Sie in den Urlaubsmonaten neue Kunden gewinnen können, die Ihren Umsatz ankurbeln und bestes Potenzial haben, langjährige Kunden von morgen zu werden. Denn die Ferienzeit ist Hochsaison für das Ohrloch-

stechen. Dass die Verbraucher nicht von ganz alleine in Ihr Geschäft finden, versteht sich von selbst. So gibt Studex dieses Jahr seinen Partnern im Handel – neben dem absolut schmerzarmen und hygienischen Studex® System 75™ – wieder umfangreiche Unterstützung inklusive toller Produkte und Tipps an die

Hand. Lassen wir Geschäftsführer **Juergen Weiss** zu Wort kommen:

„Der Sommer ist bei uns die absolute Hochsaison für das Ohrlochstechen. Um unsere Partner ideal zu unterstützen, bieten wir für Konsumenten, die Ohrlochstech-Dienstleistungen bei ihnen in Anspruch nehmen, in den Ferienmonaten eine Gewinnspielaktion, wodurch die Fachgeschäfte entsprechend mehr Besuche verzeichnen dürften. Die Aktion wird über Internet und soziale Medien beworben. Unsere Devise lautet: 'Wer Ohrlochstech-Dienstleistungen anbietet, zeigt, was gute Beratung im Fachgeschäft heute wirklich wert ist, denn diese kann man



Juergen Weiss

© Studex

nicht online bestellen.' Außerdem kaufen Kunden, die einmal den Fuß ins Fachgeschäft gesetzt haben, meist auch weitere Produkte, so können sie langfristig gebunden werden. Die größte Hürde für viele Fachhändler ist heute ja der Zugang zum Kunden und über diese Hürde helfen wir gerne hinweg.“

Der Aktionszeitraum erstreckt sich vom 29. Juni bis 6. September. Studex berichtet, allein über die Webseite www.ohrlochstechen.info pro Jahr mehrere Tausend Anfragen von Verbrauchern nach Studex-Partnern in deren Nähe zu bekommen. Sie erhalten dann jeweils eine Auswahl an Adressen von Fachhandelspartnern im Umfeld ihres Postleitzahlengebiets.



In den letzten Osterferien erreichten die Kundenanfragen einen Monatsrekord. Für den Sommer erwartet Studex, dass dieser sogar noch

deutlich getoppt wird. Die Händler erhalten für ihre Kunden außerdem süße Gutscheine zum Ohrlochstechen für Schulanfänger (siehe Foto) und natürlich eine riesige Auswahl antiallergischer Erst- und Folgestecker, die das Kinderherz höher schlagen lassen. **Corinna Selzle**, Sales- und Marketing-Managerin bei Studex, erläutert, dass für den Boom des Ohrlochstechens in der Ferienzeit zwei Zielgruppen verantwortlich sind:

„Besonders Eltern, die ihren Kindern den Wunsch nach Ohringen zur Einschulung erfüllen möchten, nutzen gerne die Ferien davor, da sich ihre Kinder so erst einmal an die neuen Ohringe und die tägliche Pflegeroutine gewöhnen können. Sie legen besonderen Wert auf die Qualität der Ohrstecker, die unbedingt antiallergisch und hautfreundlich sein sollten. Beliebteste Materialien sind daher Echtgold oder Chirurgenstahl, die beliebtesten Motive sind Blümchen und Schmetterlinge. Aber auch Teenager nutzen die Zeit der Sommerferien, um sich weitere Ohrlöcher machen zu lassen, denn mehrere Ohrlöcher sind ein Trend, der auf breiter Basis zunimmt. Wenn es dann zurück in die Schule geht, können sie im wahrsten Sinne mit ihrer neuen Ohrring-Kombination glänzen.“ Die funkelnden 'Fireballs' (unser Foto) sind bei ihnen besonders beliebt. Interessanterweise haben Teenager meist mehr Respekt vor dem Ohrlochstechen als Kinder und fragen laut Anbieter daher gezielt nach Partnern mit dem sanften und kaum spürbaren Studex System 75.



Neuigkeiten gibt es auch bei der Firmenleitung in Eckental. So verstärkt die Studex Europa GmbH ihre Geschäftsführung um **Anne Mütherich-Trosky**, die seit 22 Jahren im Unternehmen ist und zuletzt für die Bereiche Buchhaltung und Personal verantwortlich war. In Zukunft wird sie das Deutschlandgeschäft gemeinsam mit Geschäftsführer Juergen Weiss steuern.

Wir halten fest: Manche Dienstleistungen sind in den Ferienmonaten besonders gut geeignet, Konsumenten ins Fachgeschäft zu führen und damit Umsatzrückgänge gezielt zu verhindern oder zumindest abzufedern. Weit oben auf dieser Liste steht das Ohrlochstechen. Denn die Kinder haben Zeit und Langeweile, die Eltern nehmen sich möglicherweise frei, um sie in der schulfreien Zeit zu betreuen ■ Juweliere und Schmuckfachverkäufer können über den Service eine Kundenbeziehung aufbauen, die auch in anderen Produktsegmenten zu neuem Umsatz führen kann. Eine gute Marketingunterstützung leistet dabei gute Hilfestellung ■ Zahlreiche Infos zu den Studex-Systemen, deren Produkten und Pflegehinweise finden Sie auf www.studex.de ■ Wir wünschen Frau Anne Mütherich-Trosky viel Erfolg bei der gemeinsamen Führung von Studex Europa!