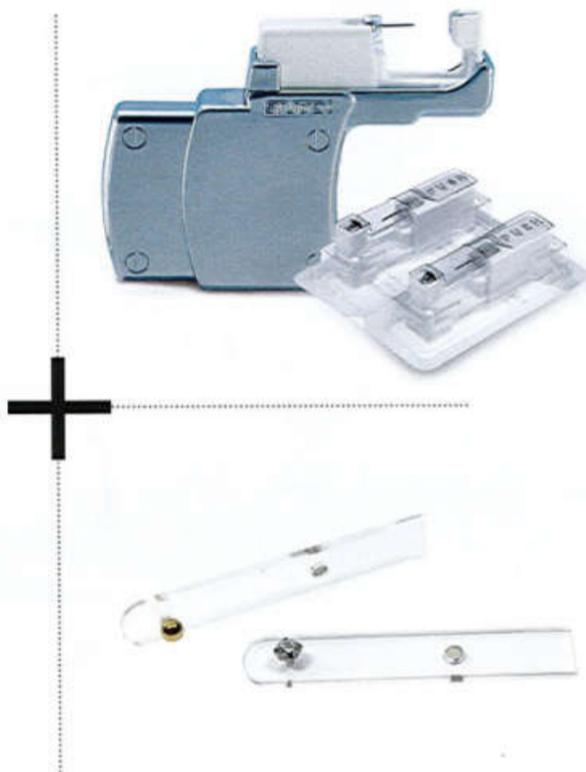


STUDEX & FRITZ SCHNEIDER

OHRLOCHSTECHE

IN DER ZEIT DER SOMMERFERIEN KANN ES IM HANDEL ZU UMSATZRÜCKGÄNGEN KOMMEN, DA VIELE KUNDEN IN URLAUB SIND. DABEI GIBT ES AUCH DIENSTLEISTUNGEN, DIE GERADE IN DEN FERIE MONATEN VERBRAUCHER INS FACHGESCHÄFT LOCKEN. GANZ OBENAN STEHT HIERBEI DAS OHRLOCHSTECHE.



Studex unterstützt den Juwelier rund um die Dienstleistung Ohrlochstechen: Bei Juwelieren besonders beliebt ist das Display „Peggy“ für das Studex System 75 (re. u.). Das enthält 18 herausnehmbare transparente Kunststoffträger, an deren Ende ein Muster-Ohrstecker sitzt. Damit können Kunden sich Ohrringe direkt ans Ohr halten. Studex-Partner haben damit sehr gute Verkaufserfolge.

ginn und Sport- oder Schwimmunterricht verheilt sind. Außerdem sind erste Ohrlöcher ein sehr beliebtes Geschenk zum Schulanfang oder als Belohnung für ein gutes Zeugnis.

WAS SOLLTEN JUWELIERE TUN, DAMIT SIE MIT OHRLOCHSTECHE WIRKLICH GELD VERDIENEN?

JW: Ich empfehle Juwelieren, ihren Preis an die Zielgruppe der Eltern anzupassen. Diese suchen einen professionellen Anbieter, bei dem das Ohrlochstechen für ihr Kind gut abläuft und sicher ist. Es lohnt sich, auch finanziell, ein sanftes System wie Studex System 75 zu verwenden, das nahezu geräuschlos ist und Kinder nicht erschreckt. Denn genau das ist es, wonach Eltern ganz gezielt fragen und das sie auch anderen Eltern weiterempfehlen. Außerdem rate ich Juwelieren, mit ihrem persönlichen Ansprechpartner im Außendienst ein individuelles Marketing-Konzept zu erstellen.

aut Studex, dem weltweit führenden Hersteller von Ohrlochstechsystemen und Ohrringen, werden Ohrlochstech-Dienstleistungen in den Monaten Juli und August am stärksten nachgefragt. An nächster Stelle steht der Dezember, an dritter Stelle März bzw. April.

Über das Potenzial und die Chancen sprachen wir mit Studex Europa-Geschäftsführer Juergen Weiss und Branchenexperten Fritz Schneider.

DERJUWELIER.AT: WARUM BIETEN JUWELIERE OHRLOCHSTECH-DIENSTLEISTUNGEN AN?

Juergen Weiss: Ohrlochstechen ist eine traditionelle und bekannte Juwelier-Dienstleistung. Mit Ohrlochstechen kann der Juwelier gutes Geld verdienen, da es im Vergleich hohe Margen bietet. Außerdem bringt es neue Kunden ins Geschäft, die später oft auch weiteren Schmuck beim Juwelier kaufen. Und der Markt für Ohrlochstechen

wächst stetig – beispielsweise weil in den letzten Jahren mehrere Ohrringe pro Ohr stark im Trend liegen.

WER SIND DIE TYPISCHEN KUNDEN BEIM OHRLOCHSTECHE?

Fritz Schneider: Das sind in erster Linie Eltern mit Kindern im Kindergarten- oder Schulalter. Ihnen ist Qualität und professioneller Service wichtig. Sie achten auf antiallergische Erstohrstecker und suchen eine möglichst sanfte Methode.

WARUM HERRSCHT GERADE IN DER FERIE ZEIT HOCHKONJUNKTUR?

FS: In den Ferien haben Eltern mehr Zeit, ihren Kindern die Pflegeroutine für neue Ohrlöcher zu erklären oder ihnen dabei zu helfen. Und viele Eltern finden es praktisch, weil die Ohrlöcher dann bis zum Schulbe-

WELCHE UNTERSTÜTZUNG BIETEN SIE DEM SCHMUCKFACHHANDEL?

FS: Wir bieten Studex-Partnern in Österreich verschiedene Materialien zur Verkaufsförderung an, z.B. Broschüren, Poster, Displays oder Fens-teraufkleber.



PRAXISTIPP

Studex bietet seinen Kunden spezielle Promotions, jetzt im Sommer beispielsweise eine Ferien- und Schulanfangs-Kampagne inkl. Gewinnspiel und Material für die Aktion am P.O.S. Das ganze Jahr über werden Kunden über ohrlochstechen.at direkt zu Fachhandelspartnern geführt.