

## James – nachbestellungs-strategie

### wichtige empfehlung für deine optimale, umsatz-stärkste nachbestellungs-strategie:

das besondere an james ist die riesige individuelle auswahl an designs. er fasziniert nicht so sehr als einzelner "witziger" trolley, sondern über die idee einer gesamten stylishen kollektion, die ihn zum selbstbewussten lifestyleprodukt macht.

deshalb verkauft sich james am besten, je mehr auswahl dein kunde vorfindet. zur optimalen umsatz-steigerung empfehle ich also folgende nachbestellungs-strategie: spätestens sobald du nur noch 5 verschiedene designs vor ort hast, bestelle (am kostengünstigsten!) 10 verschiedene neue designs dazu, dann hast du immer mindestens 5 bis 15 motive zur auswahl im angebot!

bedenke auch unbedingt **die möglichkeit, nur aufsatzboxen zu bestellen**, denn sie sind kinderleicht austauschbar auf den gestellen, die du hast!

### ausserdem:

nutze das angebot weiterer motive über das „james on call“-system, damit dein kunde das komplette sortiment an designs zur auswahl hat! bei jeder 11. "james on call"-bestellung bekommst du einen GRATIS-james und kompensierst damit deine gesamten mehr-ausgaben für den „james on call“-service!

lady james meret