

das innovative „james on call“-system in kürze:

die erfahrung zeigt, dass viele kunden ihren james sehr gerne **direkt im fachhandel** kaufen: sie wollen ihn sehen, anfassen, probefahren, informationen bekommen und beraten werden. deshalb möchten wir den direktverkauf bei unseren händlern speziell unterstützen.

eine grosse **herausforderung** stellt dabei die **riesige auswahl an designs** dar, die dem kunden als **markenzeichen von james** auch zunehmend bekannt ist. das james „james on call“-system für den standorthandel ermöglicht dem händler den **zugriff auf unser gesamtes, über 100teiliges** (und ständig wachsendes) **sortiment, ohne es zuvor einkaufen und bei sich an lager nehmen zu müssen!**

das funktioniert so:

- der händler präsentiert in seinem geschäft **mind.10 verschiedene james** seiner wahl. der kunde kann sich hier von produkt und qualität überzeugen und natürlich direkt kaufen.
- darüber hinaus steht dem händler ein attraktives **playcard-set** mit der **kompletten motiv-auswahl** zur verfügung, aus dem der kunde seinen wunsch-james aussuchen kann.
- der kunde **bestellt bzw. bezahlt direkt beim händler.**
- der händler bestellt bei uns den gewünschten james „on call“ im online-shop oder per mail und lässt ihn direkt zu seinem kunden nach hause liefern! (oder wahlweise auch zu sich ins geschäft zur selbstabholung.) **cool, oder?**

diesen verkaufsfördernden, absolut risikolosen „james on call“(JOC)-service bieten wir dem händler gratis bzw. lediglich gegen 1:1 einzel-versandkosten!

GRATIS gibt's dazu: das hochwertige „JOC“-playcard-set, james-folder, infosheets, verkaufs- & marketing tips, online-videos (in arbeit) und **persönliche beratung.**

ZUCKERL: jeder 11. james einer „JOC“-bestellung ist GRATIS!
damit sind die „JOC“-versandkosten ausgeglichen und die marge wieder komplett!

die 10 vorteile unseres „james on call“-systems zusammengefasst:

1. der händler kann seinem kunden die **komplette james-kollektion** anbieten/verkaufen und **spart sich dennoch grosse investitionskosten, lagerkosten und platz.**
2. das problem, ein **vom kunden gewünschtes design** gerade nicht vor ort zu haben, erübrigt sich auf einfachste und günstige weise.
3. selbst wenn der kunde seinen james in ruhe zuhause im internet aussuchen möchte, stellt unser onlineshop für den händler keine konkurrenz dar - im gegenteil: der kunde wird in der regel **den direktkauf bei seinem händler bevorzugen**, denn er kann sich damit die **zusätzlichen online-versandkosten aus österreich sparen** und bekommt seinen james dennoch bequem ins geschäft bzw. nach hause geliefert!
4. der händler **punktet** mit **tollem kundenservice.**
5. der händler behält den **persönlichen kontakt zu seinem kunden** samt folgekunden.
6. der händler kann über unseren online-B2B-shop unkompliziert „james on call“ bestellen und wir übernehmen verpackung und versand aus unserem lager an den händler bzw. kunden.
7. wir übernehmen die **direkte abwicklung von gewährleistungsfällen** mit dem kunden.
8. wir unterstützen jeden händler durch konkrete **nennung in unserem onlineshop** und **bewerben** die verfügbarkeit von james im fachhandel aktiv.
9. wir bieten dem händler diversen **support** für unser "james on call"- system (siehe oben).
10. dieser service kostet den händler lediglich die **1:1 versandkosten** eines einzelpaketes; **jeder 11.“on call“-james ist gratis** und **kompensiert damit diese investition!**

gerne berate ich dich individuell und persönlich, ich freue mich auf dich!
herzlich – lady james meret