

Chère cliente, cher client,
chère lectrice, cher lecteur,

Le mois de juillet nous ayant déjà donné un avant-goût du mauvais temps, c'est en septembre que la saison d'imperméabilisation commence réellement.

Nous chez Bama, lorsqu'il s'agit de ce thème, nous connaissons parfaitement les différents besoins et exigences des consommateurs et, spécialement pour cette saison, nous vous proposons un vaste choix de solutions de protection les plus diverses, quelle qu'en soit l'étendue.

Notre large palette s'étend de la solution écologique du Flacon Bama Imperméabilisant qui, grâce à sa composition sans gaz propulseur, peut être utilisée tout à fait sans brume nocive au produit d'imprégnation Bama qui utilise l'air comme agent propulseur au lieu des gaz habituels tels que le propane / butane, et jusqu'au Bama Power Protector extra-fort avec les particules de nano pour une protection intensive et durable.

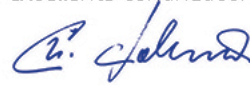
EDITORIAL

Jusqu'au 31.10.2011, profitez encore des prix spéciaux sur tous les produits de protection dans le cadre de notre action spéciale.

Outre notre palette de produits, tous convaincants, cette Newsletter doit vous informer concrètement des chances et des potentiels que suppose la vente des fournitures et des produits d'entretien pour chaussures. Après la lecture de la page quatre, vous n'ignorez plus rien de ce thème passionnant. Dans ce secteur, profitez de notre expérience et de l'aide de nos conseillers-vendeurs – nous restons volontiers à votre disposition!

Je vous invite cordialement à notre stand des journées d'information au fom de Spreitenbach (21/22 août). Outre la présentation de nos produits, nous vous conseillerons volontiers à faire un choix optimal dans notre assortiment et pour la présentation des marchandises à vos clients. Nous nous réjouissons de votre visite! Une excellente continuation, à bientôt!

Charles Holenstein




Solutions d'imperméabilisation de Bama

Aussi exigeantes et individuelles
que vos clients !



Thermo Thin Fit

Extrafine, doux et moelleux



EXTRADÜNN	Kuschelweiche, warme Sohle, passt sich der Fußform an
EXTRAFINE	Un plaisir chaud, doux et moelleux pour vos pieds
EXTRADUN	Warm, zacht en comfortabele inlegzool
EXTRATHIN	Protects and conforms to your feet

THERMO THIN FIT

- Bama Thermo Thin Fit vous apporte, grâce à sa structure très fine, une semelle d'hiver douce et très confortable pour toutes les chaussures même des chaussures élégantes pour dames.
- La couche à mémoire de forme procure un confort personnalisé en s'adaptant à la forme de vos pieds et en amortissant vos mouvements.
- La couche inférieure isolante en aluminium protège vos pieds des sols froids pendant que la couche supérieure, très douce, leur procure une chaleur agréable.
- Avec une couche antidérapante

Présentoirs Bama

Pour une présentation optimale de la marchandise

L'installation de seconds présentoirs (sur le comptoir, par exemple) n'est pas un gaspillage de place, mais au contraire une action très rentable. Nos conseillers-vendeurs vous aident et vous conseillent volontiers pour le placement optimal de seconds points de vente et l'ensemble de la présentation des marchandises.

ACTUEL: Offre spéciale!
CHF 79.- net



Bama Silky Comfort Présentoir
à 12 pièces avec testeur gratuit



Bama Shoe Fresh Présentoir
à 12 pièces



Bama Présentoir du sport
pour les 5 produits de la gamme sport: Super Protector, Trainer Fresh, Graisse, Shampooing, Rénovateur blanc. Avec des prospectus pour les consommateurs.



Bama Imperméabilisant Présentoir
à 12 pièces



Présentoir acrylique pour tous les produits en gel
(High Heel Gel-Comfort incl.)

Présentoir acrylique pour 3 produits d'entretien
(Adaptateur tubes & flacons incl.)



Bama Perfect Fit Présentoir
à 12 pièces



Bama Présentoir à 12 pièces pour Bama Power Protector ou Bama Super Soins Multi-Matières

Entretien des chaussures et fournitures – Une affaire au potentiel incontestable :

Détaillant spécialisé dans les chaussures, vous attachez bien entendu une attention particulière à l'achat et à la présentation des modèles de chaussures. Vous vous demandez souvent si l'assortiment a été bien choisi pour la saison et si le temps sera conforme, afin que vous puissiez mieux encourager les consommateurs à acheter.

Dans le pire des cas, il fait 15°C en hiver, par exemple, et les modèles d'hivers restent tristement invendus dans les vitrines. Comment tenter de sauver le chiffre d'affaires?

Certains ne pensent même pas à la vente de produits d'entretien et de fournitures pour les chaussures, car avec un prix moyen de 13.90 CHF, ils sont souvent considérés comme peu attrayants et encore moins rentables. Plus bas, nous aimerions vous expliquer à l'aide d'un exemple qu'il s'agit d'une décision erronée aux conséquences fatales, qui vous fait perdre de l'argent.

Mais commençons par un coup d'œil sur les avantages des produits d'entretien et des fournitures :

- **Indépendance saisonnière**

Avec un assortiment de base de produits d'entretien et d'accessoires, vous êtes parfaitement équipés pour les variations saisonnières: qu'il pleuve ou que vos clients se battent avec des restes de sel sur leurs chaussures, ou qu'une chaussure ait impérativement besoin d'une semelle intérieure.

- **Réassortiment rapide**

Le temps change et d'un jour à l'autre, vous avez besoin d'urgence de nouvelle marchandise, un simple coup de téléphone chez nous et vous êtes livrés le lendemain (pendant la semaine) – un avantage évident par rapport aux possibilités que vous réservent les autres fournisseurs de chaussures!

- **Faire tomber les hésitations de vos clients**

Le prix moyen modéré des produits d'entretien et des accessoires vous aide à recommander à chaque client le produit adéquat et à le convaincre de l'achat. Certains arguments et conseils de vente vous aideront.

- **Le chiffre d'affaire grimpe avec le plaisir de la vente**

Avec un petit exemple de calcul, nous aimerions vous expliquer combien de chiffre d'affaires supplémentaire vous pouvez réaliser avec la vente de fournitures. La situation de départ est un magasin de chaussures de moyennes dimensions.

10 vendeuses	X
320 jours de vente par an	X
1 nouvel acheteur de fournitures par jour et par vendeuse ...	X
13.90 CHF est le prix de vente moyen =	
 <p>p.ex. ou</p>	
= 44'480 CHF de chiffre d'affaires supplémentaire!	

- **Notre offre pour vous:**

Ne renoncez pas à un supplément de chiffre d'affaires et profitez de notre vaste programme de formations et de notre propre Quick Selling Programm, dirigé par des conseillers-vendeurs hautement compétents, qui a déjà fait maintes fois ses preuves. Nous vous conseillons et vous aidons volontiers, quelle que soit l'importance de votre magasin et le nombre d'employés que vous comptez.

Nous vous remercions de votre intérêt!

Bama Online

Restez au courant des actions de Bama.

Inscrivez-vous sur www.saralee.ch/news.php pour recevoir notre **Newsletter** et devenez fan de notre page sur Facebook!



facebook®

www.facebook.com/bama.schweiz