

Mit Vollgas voraus: Presseverkauf an der Tankstelle

Wie lässt sich in Tankstellen der Umsatz mit Presseprodukten ankurbeln? Diese Frage stand im Mittelpunkt eines Info-Workshops, zu dem der Berliner Presse Vertrieb (bpv) im August Bezirksleiter und Pächter der Aral AG Region Berlin geladen hatte.

bpv-Geschäftsführer Nikolaus Brück und Außendienstleiter Rainer H. Linde loteten auf Basis von Presseumsatzanalysen und Best-Practice-Beispielen Steigerungspotenziale in der Geschäftsart aus. So erbrachten Verkaufsanalysen im Sortiment, Schulungen zum Remissionsverhalten und zur Regalbelegung des Aral-Personals oder die Teilnahme an Verkaufsförderungsaktionen, Umsatzsteigerungen von bis zu 52 Prozent.

Sämtliche Aral-Stores im bpv-Vertriebsgebiet werden nun auf individuelle Optimierungspotenziale analysiert. Erste Ergebnisse sollen in einer zweiten Workshop-Runde mit weiteren Aral-Bezirksleitern im Herbst vorgestellt werden.

