

Trugschluss Warenmangel: Jetzt für den Fahrradkauf werben

Berlin, 10. Dezember 2021. Volle Läden, aber wenige Kunden – so sieht es derzeit bei vielen Fahrradfachhändlern in Deutschland aus. Denn während sich der Zweiradhandel aktuell über frisch gelieferte Ware freut, glauben viele Konsumenten an Warenknappheit und verzichten daher auf den Gang zu ihrem Fahrradhändler. Eine aktive Kundenansprache kann die Situation klären.

Fahrradhandel gut bestückt

Uwe Hüsich, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing beim Versicherungsdienstleister assona, besuchte jüngst zahlreiche assona-Partner aus dem Zweiradhandel und sagt: „Ich musste mich da auch eines Besseren belehren lassen. Die Fahrradläden füllen sich gerade wieder.“ Meldungen über Warenknappheit kann Hüsich demnach nicht bestätigen: „Zwar ist sicherlich nicht jedes E-Bike oder Fahrrad verfügbar, aber insgesamt haben Kunden derzeit eine gute Auswahl“, so der Vertriebsexperte für Fahrradschutzlösungen.

Idealer Zeitpunkt für Fahrradkauf

Mehr noch – aktuell sieht Hüsich den perfekten Zeitpunkt für einen Fahrradkauf. Für die Händler bedeutet das: Sie haben die Chance, in diesen Wochen mit ihrem breiten Angebot und gutem Service zu punkten – so viel Zeit für eine ausführliche Kundenberatung gibt es selten. Dabei sollten Händler nicht versäumen, für ihr Angebot aktiv zu werben.

Räder und Services tatkräftig promoten

Ob Flyer, Social-Media-Posts oder Plakate – wer jetzt für seine Produkte und Services wirbt, kann nicht nur den Umsatz ankurbeln, sondern auch seine Kunden glücklich machen. Ist doch auch in diesem Winter – vor dem Hintergrund der noch anhaltenden Pandemie – das Rad ein beliebtes Fortbewegungsmittel. Von daher lohnen sich auch Informationen über freie Werkstatttermine und verfügbare Ersatzteile. So kann ein entspannter Start in die Fahrradsaison für Handel wie Konsumenten gelingen.



Das Unternehmen

assona ist ein Versicherungsdienstleister mit Sitz in Berlin. Das Unternehmen bietet seinen Kunden umfassenden, zuverlässigen und unkomplizierten Schutz für mobile und stationäre Elektronik sowie für Fahrräder und E-Bikes an. Auch meineBootsversicherung gehört als Marke zum Portfolio des Dienstleisters. Ein motiviertes Team aus über 100 Mitarbeitern, innovative Produkte und flexible Prozesse: Diese Dinge machen assona aus. Über 2,2 Millionen Kunden aus Deutschland und Österreich vertrauen inzwischen auf assona-Versicherungs- und Garantielösungen. Im Jahr 2003 gegründet, steht das Unternehmen bis heute für verlässlichen Schutz sowie erstklassigen Service. Mehr Infos: www.assona.com.

Pressekontakt

assona GmbH
Anne Minnich
Managerin Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 30 747477-901
E-Mail: presse@assona.com

Mandy Friesecke
Managerin Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 30 747477-900
E-Mail: presse@assona.com