

Das sollten Sie für Ihren Erfolg tun: mehr Markeninszenierung, mehr Umsatz

Dank der hohen Wiedererkennung und dem gesteigerten Bekanntheitsgrad unserer Marke werden viele Fans beim nächsten Kauf eines Motoröls, Additivs oder Pflegemittels zu LIQUI MOLY greifen. Jetzt liegt es an Ihnen, die hohe Nachfrage in Ihren Umsatz umzumünzen. Sorgen Sie deshalb vor und verdienen Sie mit LIQUI MOLY mehr Geld!

So partizipieren und profitieren Sie:



Lenken Sie die Kunden in Ihr Geschäft: Zeigen Sie durch Fassadengestaltung, Außendeko, Fahnen und Banner, dass es bei Ihnen LIQUI MOLY-Produkte gibt.

Sichern Sie die Warenverfügbarkeit: Bestellen Sie rechtzeitig und bevorraten Sie ausreichend LIQUI MOLY-Produkte.



Forcieren Sie den Abverkauf: Platzieren Sie Verkaufsdisplays in hochfrequentierten Kassen- oder Zweitplatzierungszonen.

Nur wer auffällt, gewinnt: Sorgen Sie durch Faltschirme, Banner, Deckenhänger etc. für einen attraktiven Markenauftritt am Point of Sale.



Schaffen Sie zusätzliche Kaufanreize: Stellen Sie Thekendisplays auf den Verkaufstresen.

Zeigen Sie Ihre Fachkompetenz und Kundennähe: Beraten und verkaufen Sie aktiv LIQUI MOLY-Produkte.



Nutzen Sie die digitale Reichweite: Kommunizieren und streuen Sie Ihr LIQUI MOLY-Angebot auch über Soziale Medien.

