

Diamond News:

Was tun Sie für Diamanten in Ihrem Geschäft?

Der Boom im Diamantmarkt geht weiter. Anfangs Jahr sind nach der Rohware auch die Preise für geschliffene Diamanten in USD weiter angestiegen. Der Markt für feine Steine ist ausgesprochen stark und die Preise sehr fest. Für den Erfolg gilt es, die richtigen Antworten auf die entscheidenden Fragen zu finden.

Walter Muff

Was verkauft sich?

Vom sehr gut laufenden Diamantgeschäft kann nur profitieren, wer seine Hausaufgaben gemacht hat. Man muss die richtigen Steine am Lager haben. Grösse, Schliff und Qualitätsmerkmale sollen dem Kundenstamm des Juweliers entsprechen. Nur wer regelmässig Diamanten verkauft, verfügt auch über entsprechende präzise Informationen und Erfahrungen. Es zeigt sich, dass Juweliere entweder häufig oder dann überhaupt keine Erfolge im Diamantgeschäft erzielen. Wer immer wieder Diamanten verkauft, weiss genau, was gefragt ist. So fällt der Aufbau eines kleinen, aber schnell drehenden Lagers leicht und ist mit geringen Risiken belastet.

Nur wer interessante Steine im Budgetbereich seiner Kunden zeigen kann, hat optimale Verkaufschancen. Um brillante Erfolge feiern zu können, muss man sich den Einstieg in diese Spirale zum Diamantspezialisten erkämpfen.

Warum sollen Kunden bei Ihnen kaufen?

Heute gibt es von allem zu viel – zu viele Geschäfte mit zu vielen Angeboten, zu viele scheinbar günstige Massenware und zu viele Gelegenheiten mit zu vielen Lockvogelpreisen. In diesem Wirrwarr ist es wichtig, dem Kunden die richtigen Qualitäten und echten Mehrwert aufzuzeigen und anzubieten. Nur wer einige wichtige Bedingungen erfüllt, wird zu den wenigen Geschäften gehören, die erfolgreich Diamanten verkaufen. Lassen Sie bereits im Schaufenster raffiniert gesetzte Reize spielen. Wenige Diamanten wirksam in origineller Umgebung präsentiert haben eine brillante Sogwirkung. Der Kunde spürt beim Besuch Ihres Geschäfts intuitiv und relativ schnell,

wie gewandt Sie mit Diamanten umgehen können. Nur wer den Markt kennt und oft Diamanten verkauft, kann sich als Spezialist profilieren. Beim Diamanten spielen die Margenkalkulation und die Währungssituation eine bedeutende Rolle. Wer sich da intelligent positioniert, erhöht seine Verkaufschancen.

Der Schliff ist im heutigen Markt das wichtigste Differenzierungsmerkmal. Trotz aller technischen Perfektionen entscheiden die Kunden schlussendlich häufig aus dem Bauch heraus. Die Persönlichkeit des Verkäufers oder Goldschmieds bleibt das stärkste Argument für erfolgreiche Abschlüsse.

**BRILLANT
ARGUMENTIEREN
OHNE WORTE
ZU VERLIEREN**

a fine diamond is forever

Wo bekommen Sie Unterstützung

Verlangen Sie von Ihren Lieferanten mehr als nur Steine mit Rechnung und Einzahlungsschein. Kaufen Sie nur bei Händlern, von denen Sie auch erstklassige Informationen zu den aktuellen Problemen und Fragestellungen erhalten können. Nutzen Sie das professionelle Wissen und die breite Erfahrung Ihrer Lieferanten für den Einsatz in Ihrem Verkaufsaltag. Suchen Sie für sich und Ihr Personal nach Möglichkeiten, sich mit Motivations- oder Schulungstagen Vorteile für den täglichen Verkauf zu verschaffen.

**FEINSTE
SCHLIFFE
FAIRE
PREISE**

a fine diamond is forever

Sie können die Stärken Ihres Geschäfts mit der Reputation der besten gemmologischen Labors verbinden. Diamantberichte des GIA oder SSEF geben dem Kunden Sicherheit in einer für ihn ungewohnten Materie. In diesem Zusammenhang ist es von grosser Bedeutung, die Angaben auf den Berichten richtig interpretieren zu können, um die individuellen Vorzüge jedes Steines in die Verkaufsberatung einfließen zu lassen.

Obwohl DeBeers (DTC) nur noch gut die Hälfte der weltweit geförderten Rohdiamanten kontrolliert, fliesst immer noch sehr viel Geld in weltweit geführte Werbekampagnen zu Gunsten des Diamanten. Leider wurde der Markt Schweiz schon vor vielen Jahren von der Liste gestrichen. Indirekt profitieren wir aber trotzdem von den sehr professionell gestalteten Aktionen. DPS (Diamond Promotion Service) führt im Frühling 2005 eine neue grosse Kampagne unter dem Motto «I forever do». Damit soll das diamantene Geschenk zum runden Hochzeitstag propagiert werden. Gleichzeitig werden auch die Werbebemühungen für die in den letzten Jahren propagierten «3-stone-ring» und «right hand ring» weitergeführt.

**LEIDENSCHAFT
DIE FREUDE
SCHAFFT**

a fine diamond is forever

Wer in nächster Zeit auf Diamanten setzt, wird mit grosser Wahrscheinlichkeit erfolgreich sein und brillieren können. Einzig das Ausfüllen der nächsten Steuererklärung wird noch weniger Spass machen als sonst schon...!

Walter Muff ist «diamantaire» und Gemmologe F.G.A. Seine Handelsfirma «fine diamonds» ist Partner wichtiger unabhängiger Juweliere. Ein flexibles Gesamtkonzept unterstützt die Steigerung der professionellen Diamantverkäufe.

Info

walter.muff@bluewin.ch

Telefon 056 664 73 73