

*Vielfalt und Wertigkeit:
Ob Picknicktasche, Clutch,
Armkette oder Timer, Trendline
sourced für die von NOW entwi-
ckelten POS-Marketing-Konzepte
die Added-value-Artikel. Die
Kunden honorieren die Qualität
mit reger Beteiligung und
starken Umsatzzuwächsen
während der Events im Handel.*

FOTOS NOW COMMUNICATION



Mehr-Wert bei weniger Kosten

Trendline bietet Begehrliches zur Kundenbindung zum günstigen Preis

Kundenbindung zu schaffen, ist ein Buch mit sieben Siegeln. Es bedarf hoher emotionaler Intelligenz, um „Friends“ zu „Good Friends“ und „Good Friends“ zu „Best Friends“ zu machen.



Gründeten Trendline
2007: Ralf Weber (oben)
und Achim Helbig.



Geht nicht gibt's nicht:
Jens Ackermann von Trendline
bietet alles an, von Standard-
Werbemitteln bis zu individu-
ellen Sonderanfertigungen.

FOTOS PRIVAT

Im Modehandel funktionieren gerade in schwierigen Zeiten Mehrwert-Konzepte exzellent. Diese werden vorrangig den Stammkunden angeboten: Für den jeweiligen Aktionszeitraum gibt es zum Einkauf einen Added-Value-Artikel gratis dazu. Dieser muss sowohl einen hohen Begehrlichkeitsfaktor haben als auch wertig sein. Er darf gleichzeitig aber nicht viel kosten, da ansonsten die Kalkulation zum Saisonstart gesprengt werden würde.

Profis sourcen in Fernost

Doch wo bekommt man attraktive Zugabe-Artikel zu günstigen Preisen her? Die Antwort lautet: Bei der Trendline Promotion GmbH in Halle, Ihrem Spezialisten für Werbemittel. Die Sourcing-Spezialisten verfügen über ein breitgefächertes Netzwerk an Produktionsstandorten in Fernost. Sie kontrollieren und überwachen den gesamten Herstellungsprozess der Produkte und können deshalb einen kontinuierlich hohen Qualitätsstandard gewährleisten. So arbeitet das kreative „Trendline-Team“ um Achim Helbig, Ralf Weber und Jens Ackermann in enger Partnerschaft mit einem der größten deutschen Importeure in Fernost zusammen, welcher aus Shanghai das Product-Sourcing sowie die Qualitäts- und Lieferantenkontrollen durchführt.

Von Promotion bis Premium

„Trendline Promotion“ bietet, abgestimmt auf die jeweilige Branche, eine Vielzahl an effektiven Zugabe- und Streuartikeln für jede Kundenzielgruppe. Der Kunde kann zwischen verschiedenen Kategorien wählen: Hochwertige Werbeartikel für Premiumpartner finden

sich im „Premium Line“-Katalog ebenso wie günstige Streuartikel in der „Promotion Line“-Ausgabe. Appetit auf mehr machen darüber hinaus die beiden Süßwaren-kataloge.

Caps, Polos, T-Shirts

Neben den klassischen Werbemitteln bietet Trendline ebenfalls ein umfangreiches Sortiment an Merchandising- und Promotion-Textilien. Die Palette reicht vom klassischen T-Shirt oder Polo Shirt bis hin zu verschiedenen Caps. Sonderanfertigungen können schon ab einer Stückzahl von ca. 300 Teilen realisiert werden. Da es sich bei den Katalogartikeln meistens um Lagerware handelt, kann Trendline kurze Lieferzeiten anbieten. Die Artikel können direkt vor Ort mit dem jeweiligen Logo oder der entsprechenden Textvorgabe bedruckt oder graviert werden.

Sonderanfertigung ab 2.500 Artikeln

Neben den Katalogartikeln können die Kunden eine komplette Sonderanfertigung für Werbemittel in Auftrag geben. Abhängig von der Artikelgruppe werden schon bei einer Artikelmenge ab 2.500 Teilen die eigenen Vorstellungen und Ideen schnell und kostengünstig realisiert. ■

Trendline Promotion GmbH

Tel. +49.(0) 52 01.18 57 99

E-Mail: info@trendline-promotion.de

Internet: www.trendline-promotion.de