"Unsere Agfa e-box hilft uns Digitalkameras verkaufen ..."

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **9 (2002)**

Heft 19

PDF erstellt am: **28.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-979733

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

foto albrecht: «Unsere Agfa e-box hilft uns Digitalkameras verkaufen ...»

Knapp 93% seiner Kunden kaufen bei jedem Besuch. Das beweist eine Statistik, die Foto Albrecht seit 14 Monaten führt. Mehr als 60% seines Umsatzes gehen auf die digitale Kappe, und dieses Jahr wird er seinen Umsatz wieder um einiges steigern. Wachstum ist möglich, aber nur mit viel Einsatz und Motivation!

«Die Agfa e-box hilft uns Digitalkameras verkaufen» sagt Nikki Albrecht, Inhaber des gleichnamigen Fotogeschäftes in Gelterkinden.

«Wenn sich ein Kunde für eine Digitalkamera interessiert zeige ich ihm diese kurz, setze eine Speicherkarte ein und bitte ihn, draussen ein paar Bilder zu machen. Wenn er zurück kommt, erkläre ich ihm die Kamera genauer, und in der Zwischenzeit werden über die e-box und das d-lab.3 die Bilder geprintet. Ein paar Minuten später liegen die fertigen Prints in Hochglanzqualität vor ihm – und die Kamera ist in 9 von 10 Fällen verkauft!»

Albrecht hat damit nicht nur eine Kamera verkauft, sondern er hat auch einen Digitalkunden für Bildbestellungen gewonnen, weil der Kunde von der ersten Stunde an weiss, wo man die besten Bilder machen lässt.

Albrecht setzt voll auf Agfa. Er gehört in vielen Fällen zu den Pionieren, hatte vor Jahren eines der ersten MSC 101 gekauft, und auch das d-lab.3 war eines der frühesten Geräte in der Schweiz. «Die Qualität und der Service überzeugen mich völlig. Dank dieser modernsten Infrastruktur kann ich in unserem Städtchen einer sehr anspruchsvollen Kundschaft Dienstleistungen bieten, die sie sonst in Basel suchen würden. Albrecht und sein motiviertes Team verstehen es, die Kunden für die Digitalfotografie zu begeistern. Und er straft auch das Argument, die Kunden würden sich nur beraten lassen und dann beim billigen Jakob kaufen, Lügen: «Wir führen seit 14 Monaten genau Statistik, welcher Kunde von wem bedient wurde, und ob es zum Abschluss kam. Das Resultat hat mich umgeworfen: Knapp 93 Prozent der Kunden kaufen etwas – und der Durchschnitt bei den Kameraverkäufen liegt über 1200 Franken!»

Nikki tut auch etwas für diesen Erfolg: Er, seine Frau Conny und die vier Angestellten sind hoch motiviert. «Besonders das Arbeiten am Agfa d-lab.3 macht mir grossen Spass, weil es einfach zu bedienen ist und die Bildqualität auf Anhieb super ist» sagt Fotofinisherin Petra Hildebrandt. Nikki macht auch eine eigene Kundenzeitschrift dreimal pro Jahr, ist im Vorstand des Gewerbevereins und sinniert ständig darüber nach, wie er seinen Internet-Auftritt *www.foto-albrecht.ch* noch besser gestalten könnte.

Das Internet wird immer wichtiger, vor allem zur Bildbestellung über das Agfanet-Webalbum.

«Agfa ist für mich ein guter Partner, dem ich viel von meinem Erfolg verdanke. Wir haben mit dieser Laborlösung auch für die Zukunft mit der Bilderbestellung über das Internet ideale Voraussetzungen für einen Topservice, den wir unseren Kunden bieten können», sagt Nikki.

AGFA Agfa
| see more | do more |

Agfa-Gevaert AG, Consumer Imaging
Stettbachstrasse 7, 8600 Dübendorf
Tel. 01/823 71 11, www.agfa.ch