

Was kann ich tun? Mich interessieren die regiowelt-Lösungen:

- ☐ Wir überlegen eine oder mehrere Filialen zu schließen.
- ☐ Wir überlegen, die Öffnungszeiten in verschiedenen Filialen zu kürzen.
- ☐ Wir haben ein Personalproblem. ☐ Verkauf ☐ Produktion ☐ Sonstiges
- ☐ Unser Wareneinsatz ist zu hoch.
- ☐ Wir möchten unser Lebenswerk und unsere Altersversorgung absichern.
- ☐ Wir möchten unseren Nachfolgern einen gut laufenden Betrieb übergeben.
- ☐ Unsere gestiegenen Kosten können nicht mehr durch Preiserhöhungen an den Kunden weitergegeben werden.
- ☐ Wir wollen vom Preiskampf wegkommen und bessere Erträge erwirtschaften.
- ☐ Wir wollen genau die Kunden gewinnen, die unsere Produkte wertschätzen und bereit sind einen angemessenen Preis zu zahlen.
- ☐ Wir haben Konkurrenten, die uns jederzeit unterbieten können.
- ☐ Wir möchten unser Personal schulen und fit für die Zukunft machen.
- ☐ Wir möchten bei der Beratung ohne zusätzliche Kosten auf ein Spezialistenteam zugreifen können.
- ☐ Wir möchten mehr Geld verdienen.
- ☐ Wir möchten eine maßgeschneiderte Komplettlösung für unseren Betrieb.
- ☐ Wir wollen im Partyservice keine Angebote mehr schreiben, die von „Preisdruckern“ benutzt werden um damit zur Konkurrenz zu gehen, nur um den Preis zu drücken.
- ☐ Wir wollen die Nachfrage steigern und die Kosten senken.
- ☐ Wir wollen unsere Produkte und Dienstleistungen so darstellen, dass sie sich deutlich positiv von unseren Konkurrenten unterscheiden.
- ☐ Unsere BWA weist einen Gewinn aus, wir haben zu wenig flüssigen Mittel und sollen Steuern zahlen. Das verstehen wir nicht.
- ☐ Wir brauchen ein Nachhaltigkeitskonzept für unsere Bank.
- ☐ Unsere Bank und unsere Lieferanten machen uns Stress. Wir wollen das zukünftig vermeiden.
- ☐ Wir wünschen uns ein umfassendes Zukunftskonzept.

Fax an 0 26 31 / 94 12 75

JA, ich interessiere mich für eine ausführliche kostenlose Erstberatung

☐ Wir interessieren uns für das Sonderpaket "Frühjahr" 2023

Firma _____ Ansprechpartner _____

Straße _____ PLZ, Ort _____

Telefon _____ E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass meine Daten von regiowelt erhoben und zur Kontaktaufnahme verarbeitet werden. Unter www.regiowelt.de/datenschutz kann ich die Datenschutzerklärung einsehen.

Sie erreichen uns per Mail: info@regiowelt.de • Tel. 02631 9412733 • www.regiowelt.de

regiowelt • Industriepark 33 • 56594 Willroth • Tel. 02631 9412733 • Fax: 02631 941275 • E-Mail: info@regiowelt.de

**regiowelt - Digitale Metzger-Theke
SENSATIONELL ERFOLGREICH**

regiowelt, die Welt des Erfolgs. • Tel. 02631 9412733 • info@regiowelt.de

**Verzichten Sie auf
keinen einzigen Kunden!**

**Schließen Sie keine Filiale
oder verringern Sie die
Öffnungszeiten, bevor Sie
mit uns gesprochen haben**

**Kein Stammkunde darf verloren gehen
und es müssen neue hinzukommen**

Stammkunden sind die Lebensversicherung eines jeden Fleischer-Fachgeschäftes. Sie sind Gold wert und sorgen für einen zuverlässigen Cashflow. Der Stammkunde fühlt sich oft als „Teil der Familie“ und hat eine starke Bindung zu seinem Metzger/Fleischer, bzw. zu den Mitarbeitern*innen, von denen er bedient wird. Hier setzt das Konzept der Digi-

talen Theke für Fleischer-Fachgeschäfte an. Kein Stammkunde darf verloren gehen; zusätzlich werden neue Kunden in der Region hinzugewonnen. Die Abwicklung der Bestellungen erfolgt kostengünstig über das Hauptgeschäft oder eine andere Filiale.

Weitere Informationen über info@regiowelt.de oder Tel. 02631 9412733

Das Metzgerhandwerk hat sich in den letzten Jahren stark verändert. In den kommenden Jahren wird es eine weitere Revolution geben. Der CO² Fußabdruck hat über die Tierhaltung, also den Landwirt, das Metzgerhandwerk erreicht. Discounter, der LEH und Fleischgegner setzen das Handwerk weiter unter Druck. Wer jetzt nicht reagiert, zukünftig mit klaren Konzepten seinen Betrieb führt und weiter aufbaut, wird es schwer haben bis zum Jahr 2030 wirtschaftlich zu überleben.

DAS REGIOWELT-KONZEPT WIRD VON BANKEN UND SPARKASSEN EMPFOHLEN. SIND SIE DABEI?

Digitale Theke • Betriebswirtschaft • Personal • Marketing

Ihre Sicherheit bei regiowelt

Wir bleiben unseren Grundsätzen treu. Beständigkeit, Zuverlässigkeit, den Erfolg und das Wohl des handwerklichen Metzgerei-/Fleischerei-Betriebes im Blick. Dies gilt auch für das Konzept der Digitalen Theke.

Dies bedeutet: regiowelt arbeitet in allen Bereichen nur für handwerkliche Fleischereien/Metzgereien für die hohe Qualität und regionales Denken wichtig sind.

Die Digitale Theke von regiowelt kann Ihre Zukunft sein, wenn Sie ein handwerklicher regionaler Metzgerei-/Fleischerei-Betrieb sind. Das ist unser Konzept, stark und zuverlässig

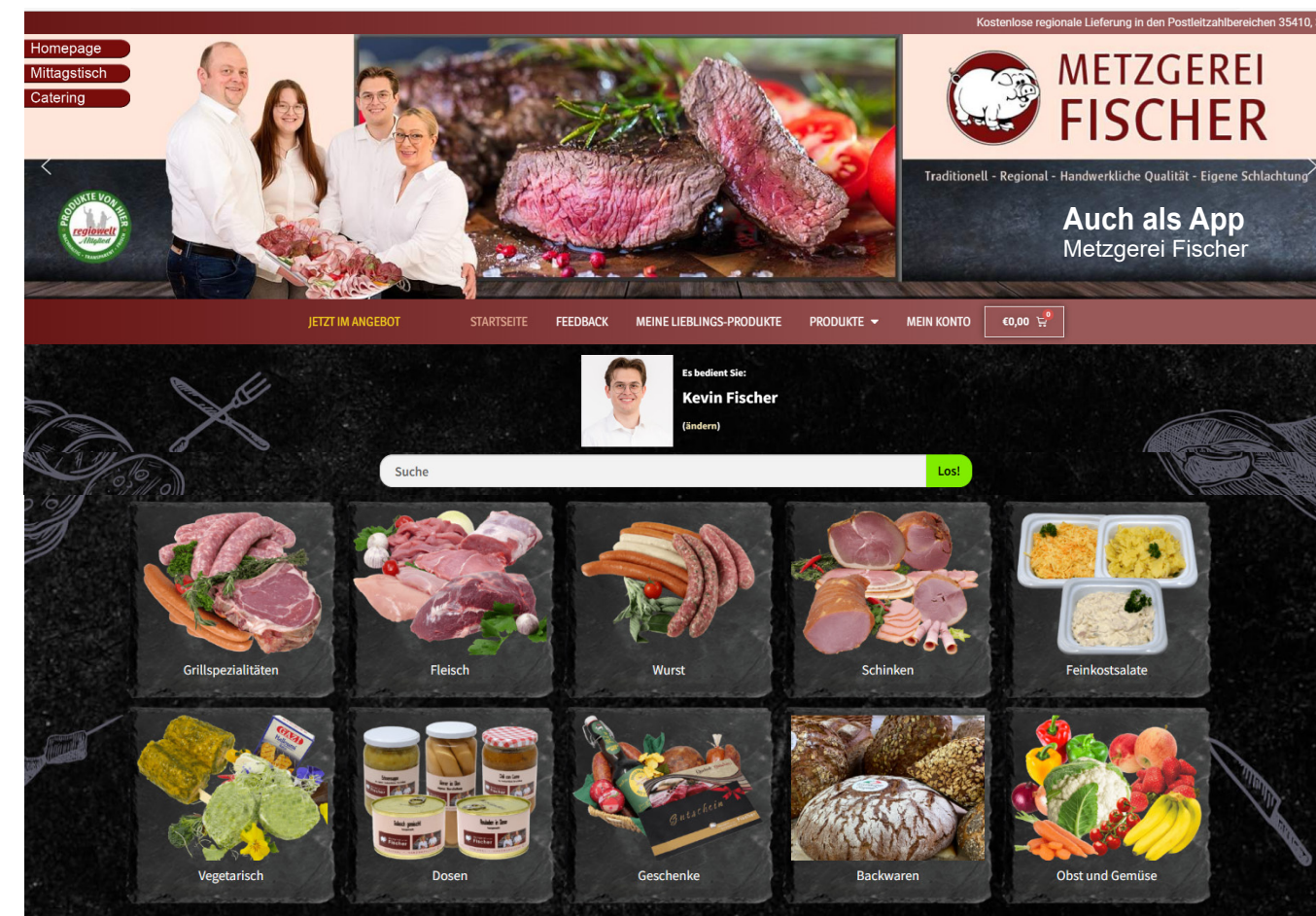
- Sie sind eine familien-/inhabergeführte Metzgerei
- Ein ehrlicher, verlässlicher Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Erzeugnissen und Ressourcen ist Ihnen wichtig
- Sie pflegen traditionelle und regionaltypische Familienrezepte und erhalten damit Kulturgut
- Sie setzen auf Geschmack und Frische statt auf kostenoptimierte Massenproduktion
- Sie bieten Fleisch an, von dem Sie selbst als Meisterbetrieb überzeugt sind
- Sie denken zukunftsorientiert und lieben Ihren Beruf
- Sie denken nachhaltig und regionale Kreisläufe sind für Sie wichtig
- Sie stellen über 70% Ihrer Wurstprodukte selbst her

Wenn Sie alle Punkte mit ja beantworten können, dann melden Sie sich bei uns, wenn Sie sich für das Konzept Digitale Theke interessieren. Eine ausführliche Beratung in Ihrem Haus ist selbstverständlich kostenlos und unverbindlich.

Telefon: 02631 9412733 oder eMail an info@regiowelt.de

Auf den ersten Blick ein Online-Shop, auf den zweiten Blick viel mehr

Die physische Theke kann in der Digitalen Theke 1:1 abgebildet werden, da es sich um ein Regional-Konzept mit kurzen Wegen handelt. Die Digitale Theke ermöglicht es, regionale Erzeugnisse zu bewerben und zu verkaufen. Gleichzeitig wird die regionale Wirtschaft unterstützt. Fleisch und Wurst stammt von Tieren, die in der Region gezüchtet werden. Da die Produkte nach speziellen Rezepten hergestellt werden, die es nur in der Region oder von diesem handwerklichen Betrieb gibt, sind sie einzigartig und besonders. Somit haben sie auch eine deutlich höhere Nachfrage. Das bewährte regiowelt-Marketing ist darauf ausgerichtet.



So gewinnt und behält die Metzgerei Fischer Stammkunden durch höchste Kundenzufriedenheit. Lesen Sie auch das FEEDBACK der Kunden: fischer.digitale-theke.com/feedback

Großartige Auswahl auch an der Digitalen Theke. Hier macht einkaufen richtig Spaß, die Qualität der Waren ist besonders hoch und der Lieferservice mit seinen freundlichen Mitarbeitern ist besonders hervorzuheben. Hier kaufe ich künftig ein was ich vom Metzger benötige. Bitte weiter so!

Habe das erste Mal bestellt und bin super Zufrieden. Sehr gute Fleisch- und Wurstwaren!!! Die ganze Abwicklung von der Bestellung bis zur Lieferung ist erstklassig. Weiter so!!!

Ich habe schon mehrfach den Lieferservice in Anspruch genommen. Alles hat super geklappt, gut verpackt und die Qualität wie immer prima.

Ab wann lohnt sich die Digitale Theke für Sie? Hier eine einfache Rechnung:

50 Stammkunden =	Umsatz/Woche
100 Stammkunden =	Umsatz/Woche
300 Stammkunden =	Umsatz/Woche
500 Stammkunden =	Umsatz/Woche
1000 und mehr Stammkunden =	Umsatz/Woche

Der Durchschnittseinkauf über die Digitale Theke liegt pro Kunde wöchentlich in der Metzgerei Fischer bei 49,95 Euro.

Dies entspricht in etwa dem bundesweiten Durchschnittseinkauf über die Digitale Theke.