



Werden Sie elna-Fachhändler/in!

Betreiben Sie ein Stoffgeschäft? Oder bieten Sie Nähkurse an? Auch wenn Sie bisher noch keine Nähmaschinen verkauft haben, sollten wir uns kennen lernen. Unser Vertriebskonzept ist nachweislich sehr erfolgreich, besonders für Einsteiger geeignet und unsere Produkte bieten hervorragende Qualität bei vernünftigen Preisen und sehr gutem Service.

Das sollten Sie bei Interesse mitbringen:

- Sichere Kenntnisse im Umgang mit der Nähmaschine; unabhängig von der Marke.
- Ein Ladenlokal mit regelmäßigen Öffnungszeiten.
- Interesse und Bereitschaft, sich das nötige Wissen mit Unterstützung unseres Trainings-Teams anzueignen.

Keine Sorge vor der Technik! Sie benötigen selbst keine technische Ausbildung oder Vorkenntnisse. Im Falle eines Defektes an einem von Ihnen verkauften Gerät prüfen Sie gemeinsam mit der Kundin, ob das Gerät einwandfrei gehandhabt wurde. Sollte es auch dann nicht wunschgemäß funktionieren, geben Sie uns Bescheid und unser Kundendienst kümmert sich um den Rest.

Vielleicht haben Sie bereits Nähmaschinen in Ihrem Programm?

Oder bekommen Sie Nähmaschinen nicht direkt vom Hersteller, sondern müssen diese über einen anderen Fachhändler einkaufen?

Egal, ob Sie mit Ihrem derzeitigen Lieferanten zufrieden sind oder nicht. In jedem Fall sollten Sie sich darüber informieren, was wir für Sie tun können!

Wir kennen den Nähmaschinenmarkt und verfügen über langjährige Erfahrung in der Betreuung von Fachgeschäften. Seriöse Beratung und faire Partnerschaft sind die Basis für unsere Zusammenarbeit. Zufriedene Kunden und langfristiger, gemeinsamer Erfolg sind unsere wichtigsten Ziele.

Für weitere Informationen und eine unverbindliche Beratung wenden Sie sich bitte an: elna.deutschland@elna.com

Hinweis:

Diese Information richtet sich an Interessenten, die Nähmaschinen als Fachhandelspartner verkaufen möchten. Wenn Sie Maschinen für den Eigenbedarf benötigen (also nicht mit diesen Handel betreiben wollen), wenden Sie sich bitte an einen elna-Fachhändler in Ihrer Nähe.