

# VENO



Min verksamhet.

Min grossist VENO.

Min framgång.



## Mitt företagande

På mig som företagare ställs det många krav. Den ena kunden önskar en sak och den andra kunden något helt annat. Trender svänger och modet ändrar sig snabbt och mina frågor hopar sig - vad ska jag göra?

Min verksamhet. Jag håller koll på vad som händer i branschen.

Min grossist VENO. Genom min VENO säljare får jag kontinuerligt information om nyheter, trender och nya produkter.

Min framgång. Ett konkurrenskraftigt sortiment betyder: att ha allt man behöver i butiken - inget överflödigt på lager.



## Bredden av min verksamhet

Att min grossist har hundratals olika band och dubbelt så många knappar att sälja till mig är ingen självklar väg till framgång. Självklart behöver jag en mångfald i mitt sortiment men det jag framförallt behöver är en person som förstår min affärsverksamhet, som kan ge mig konkreta och bra förslag på hur jag ska exponera mina varor och hur jag skapar säljfrämjande åtgärder. Min VENO säljare är inte någon opersonligt säljare utan en person som följer min verksamhet och även förstår omfattningen av den.

- |                    |  |
|--------------------|--|
| Min verksamhet.    | Jag erbjuder mångfald. På mitt lager finns alltid något speciellt för varje kund.        |
| Min grossist VENO. | Min säljare från VENO har hög servicenivå och är en person som jag kan lita på.          |
| Min framgång.      | Att alltid ha en bra kommunikation - så bemöter jag mina kunder och så bemöter VENO mig. |



## Nöjda kunder kommer alltid tillbaka

Rätt urval är inte samma sak som ett gigantiskt stort varulager. Rätt urval är istället att hitta de produkterna som håller hög kvalitet och som gör att kunden får ett lyckat resultat. Med VENO som leverantör är jag alltid trygg med att jag i mina hyllor har produkter som håller måttet i flera år!

- Min verksamhet. Mitt sortiment ska varken vara för stort eller för litet. VENO kan genom sitt flexibla sortiment ge mig ett bra och balanserat urval.
- Min grossist VENO. Alla varumärken och fabrikanter som jag behöver finns på lager.
- Min framgång. Som entreprenör kan jag omöjligt köpa hem allt men genom mitt flexibla sortiment blir mina kunders perspektiv att jag kan erbjuda det mesta.





## När den dagliga verksamheten sätts på prov

En kund kommer in och behöver en mycket speciell produkt som jag inte har på lager. Tidigare har jag upplevt detta som ett orosmoment och blivit irriterad över det men med VENO som leverantör behöver jag aldrig mer oroa mig utan kan i lugn och ro beställa hem vad kunden önskar. Att VENO sedan har flexibla leveransvolymerna gör ju bara det hela så mycket bättre.

- Min verksamhet.      Dagligen kommer det in kunder med skiftande behov och problem som genast måste lösas.
- Min grossist VENO.      Min VENO säljare är medveten och förstår mina kunders behov och vet vad som krävs. Som ett team kan vi därmed hitta lösningar.
- Min framgång.      Genom samtalen med mina kunder får jag fram deras önsknings och behov och genom den höga service som VENO tillhandahåller kan jag lösa mina kunders problem.



## VENO – har allt jag behöver för min framgång

Jag vet att jag är utsatt för hård konkurrens, butiker på nätet, varuhus och andra fackhandelsbutiker. Men jag vet också att det finns en marknad för mig med lojala och ständigt återkommande kunder. På samma sätt som mina kunder uppskattar och hyllar mig för min butik hyllar jag och förlitar mig på VENO då jag vet att VENO ger mig individuell och trevlig service och att VENO endast levererar till fackhandeln.

Min verksamhet. Jag lägger ner all min kraft och erfarenhet i det jag gör och jag vet att jag står inte ensam för vid min sida finns VENO som gör mig konkurrenskraftig.

Min grossist VENO. Kan en grossist ge mig känslan av ett pålitligt partnerskap? Ja, VENO kan det.

Min framgång. Min trygghet i att vara företagare och min personlighet har tagit mig långt och jag är säker på att dessa karaktärsdrag kommer att ta mig ännu längre.



Har du registrerat dig?

Produktsökning, beställning, leverans...

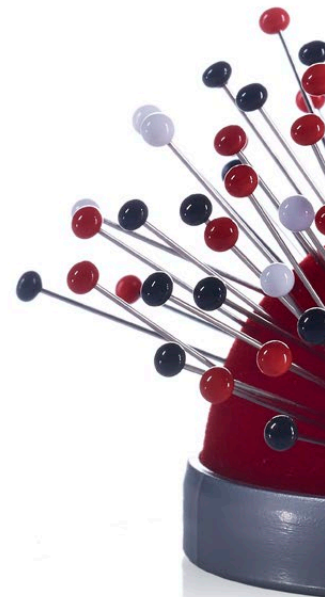
Handla dygnet runt...

VENO GmbH  
Bentheimer Straße 65  
48455 Bad Bentheim  
TYSKLAND

Dina VENO säljare i Sverige

AK Linds Textilagenturer AB  
Telefon +46 706 733892  
E-post anette.lind@veno.com

Telefon +46 708 537782  
E-post kent.lind@veno.com



**veno**

gör mode komplett