

Ja, ich möchte Mitglied im MCS-Top-Kunden-Club werden und möchte die Vorteile nutzen.

Firma _____

Kd.-Nr. _____

Name _____ Tel. _____

Straße _____ Fax _____

PLZ, Ort _____ e-mail _____

MCS-Großhändler (bitte ankreuzen)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Bela, Neumünster | <input type="checkbox"/> Naschwelt, Geeste |
| <input type="checkbox"/> Bela, Wittenhagen | <input type="checkbox"/> Okle, Singen |
| <input type="checkbox"/> Cames, Neuss | <input type="checkbox"/> Rau, Pfarrkirchen |
| <input type="checkbox"/> Giehl, Nistertal | <input type="checkbox"/> Utz, Ochsenhausen |
| <input type="checkbox"/> LHG, Eibelstadt | |

Ich betreibe ein(e)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Tankstelle (MÖG _____) | <input type="checkbox"/> Bäckerei |
| <input type="checkbox"/> Kiosk/Trinkhalle | <input type="checkbox"/> Getränkemarkt |
| <input type="checkbox"/> Lebensmittelgeschäft | <input type="checkbox"/> Sonstiges: _____ |

Bitte liefern Sie mir Top-Artikel aus folgenden Sortimenten:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Alkoholfreie Getränke | <input type="checkbox"/> Alkoholische Getränke (Bier, Spirituosen etc.) |
| <input type="checkbox"/> Süßwaren | <input type="checkbox"/> Spielwaren/Geschenkartikel |
| <input type="checkbox"/> Sonst. Lebensmittel | |

POSitiv-Box – der Absatzbooster für Ihre Kassenzone

- Ja, ich möchte von der MCS „POSitiv-Box“ profitieren und setze in meinem Shop _____ POSitiv-Boxen ein.

Hierzu erhalte ich die Verkaufsförderungshilfe „POSitiv-Box“ **kostenlos** leihweise gestellt und nehme damit an den monatlichen Aktionen Teil.

Als Mitglied des MCS-Top-Kunden-Clubs erhalte ich monatliche Werbemittel zur werblichen Unterstützung der Aktion in der MCS POSitiv-Box. Außerdem erhalte ich pro „POSitiv-Box“ automatisch zwei Einheiten der Aktionsware zur Erstbestückung der POSitiv-Box zum **Sonderpreis** bei Aktionsstart ausgeliefert.

Sollte ich kein Interesse mehr an einer Aktionsteilnahme an der POSitiv-Box haben, informiere ich meine zuständige MCS-Großhandlung schriftlich mit einer Frist von zwei Monaten vor Beendigung der Teilnahme. Die POSitiv-Box gebe ich dann an den zuständigen MCS-Verkaufsberater zurück und erhalte dann auch keine automatische Belieferung der POSitiv-Box-Aktionsware zum Sonderpreis mehr.

Datum, Unterschrift Kunde: _____

Verkaufsberater: _____



- Know-how
- Verkaufsförderung
- Exklusive Aktionspreise
- Kostenlose Aktionsplakate
- Detaillierte Vorabinformation
- Bevorzugte Belieferung mit Neuheiten



Möchten auch Sie bei Ihren Kunden Kaufimpulse wecken und Ihre Umsätze steigern?

Wollen Sie Ihren Kunden stets die aktuellsten Trendartikel bieten?

Würden Sie gerne ein durchgängiges Aktionskonzept in Ihrem Shop realisieren?

Möchten Sie von der kostenlosen Aktionsunterstützung profitieren?

Dann ist der MCS-Top-Kunden-Club genau das Richtige für Sie!

Er bietet Ihnen:

- exklusive Vorabinformationen über neue Artikel und Trends im persönlichen Newsletter
- bevorzugte Belieferung mit einer Liefereinheit der neuen Artikel
- Teilnahme an exklusiven Sonderangeboten
- aktive Verkaufunterstützung durch die POSitiv-Box mit monatlich wechselnden Aktionen
- speziell aufeinander abgestimmte Werbemittel als Leitsystem in Ihrem Shop
- MCS-Akademie: Speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Seminare zu wichtigen Themen rund um Ihr Shopgeschäft

Zusätzlich erhalten Sie kostenlos:

- Aktionsplakate passend zu den Highlights
- Regalwobbler für Ihren POS
- die MCS-News mit wertvollen Tipps und Informationen zu Sortimenten und Märkten

Ihre Vorteile:

- professionelle Aktionsunterstützung
- einfach und flexibel einsetzbar
- durchgängiges Aktionskonzept im gesamten Shop
- monatlich kostenfreie Zusendung von aktuellen Aktionsplakaten, Wobblern und Aktionseinlegern für Ihre POSitiv-Box



Info-Topper auf der Zapfsäule und dem Gondelkopf

Bereits von Weitem zu erkennen bieten Sie Ihren Kunden einen Wegweiser zu den Aktionsprodukten. Die Einleger für die Info-Topper können Sie sich auf der MCS-Homepage herunterladen und ausdrucken.



Aktion!



A3-Plakat

Wecken Sie die Aufmerksamkeit der Kunden bereits vor dem Betreten des Geschäfts und ziehen Sie die Passanten durch attraktive Angebote in Ihren Laden.

Wobbler an den Regalen

Bringen Sie die Produkt-Wobbler direkt am Regal bei dem beworbenen Produkt an oder bieten Sie durch Themen-Wobbler eine Orientierung am Regal und leiten so den Blick des Kunden direkt zu Ihrem Angebot.



A5-Tischaufsteller in Ihrem Snackbereich

Machen Sie Ihre Kunden auf Ihren Snackbereich aufmerksam und bieten Sie spezielle Meal-Deals an. Die Kombination aus Getränk und Snack bietet Ihren Kunden die kurze Erholung zwischen- durch und setzt Kaufimpulse.

POSitiv-Box

Nutzen Sie die Zeit, die der Kunde im Kassensbereich verbringt. Platzieren Sie die POSitiv-Box auf der Kassentheke und wecken Sie durch gezielte Sonderaktionen Impulse.



MCS-Akademie

Erweitern Sie Ihr Wissen bei der MCS-Akademie. In speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Seminaren vermitteln Ihnen professionelle Trainer praktisches Know-How und Tipps für Ihren Shoperfolg.