# Neher Newsletter August 2023

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Geschäftsfreund,

gerade bei Türen sind neu installierte Insektenschutzsysteme häufig ungewohnt und können möglicherweise übersehen werden. Nicht selten muss dann das Gewebe getauscht werden.

Wie hier Abhilfe geschaffen werden kann, erfahren Sie in unserem monatlichen Newsletter. Wir wünschen Ihnen bei der Lektüre wie immer interessante und erfolgbringende Informationen.

Ihr Neher Team

# Inhalt


## Produktion / Technik

- Griff 13 23 39 in "Schwarzgrau"
- Neher App-Update mit neuen Markennamen
- Montagehilfsmittel Durchlaufschutz 14 29 94

## Marketing / Vertrieb

- Neher Flyer "Wespe"
- Neher Poster "Wespe"

## Organisation / Schulung

- Aktualisierte Montageanleitungen in der Neher App
- Kein Angebot ohne Nachbearbeitung
- Fokus Tipp

## Allgemeines

- Cartoon

## Griff 13 23 39 in „Schwarzgrau“

Bisher wurde der Griff 13 23 39 in „S1 – Schwarz“ und „G1 – Mittelgrau“ angeboten.

In Zukunft wird nur noch die Farbe, „Schwarzgrau“, RAL 7021, verfügbar sein.

**Bitte beachten!**

„S1 – Schwarz“ ist schon jetzt nicht mehr lieferbar. Daher wird hier schon „Schwarzgrau“ ausgeliefert.

„G1 – Mittelgrau“ ist noch lieferbar, jedoch nur solange der Vorrat reicht.

## Neher App-Update mit neuen Markennamen

Wie im Juli Newsletter bereits mitgeteilt, haben die Polyestergewebe PAE und Polyestergewebe PA eigene Markennamen erhalten.

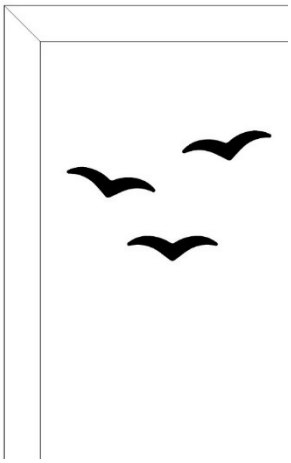
Das Polyestergewebe PAE (Art Nr. 14 26 38.xx) erhält den Markennamen „Stabilotec“.
Das Polyestergewebe PA (Art. Nr. 14 26 28.xx) erhält den Markennamen „Stabilotec PA“.

Mit dem aktuellen Neher App-Update werden daher sämtliche Unterlagen auf die neuen Markennamen hin angepasst. Auch die Eingabefelder in Bestellfix werden umgestellt.

# Montagehilfsmittel Durchlaufschutz 14 29 94

Da Schiebeanlagen im Standard ohne Sprossen ausgestattet werden und sie, wie auch Elektrorollos, meist große Flächen abdecken, besteht die Gefahr, dass das Insektenschutzelement übersehen und das Gewebe beschädigt wird.

Um dies möglichst zu verhindern, bietet Neher einen Durchlaufschutz mit den folgenden Vorteilen an:



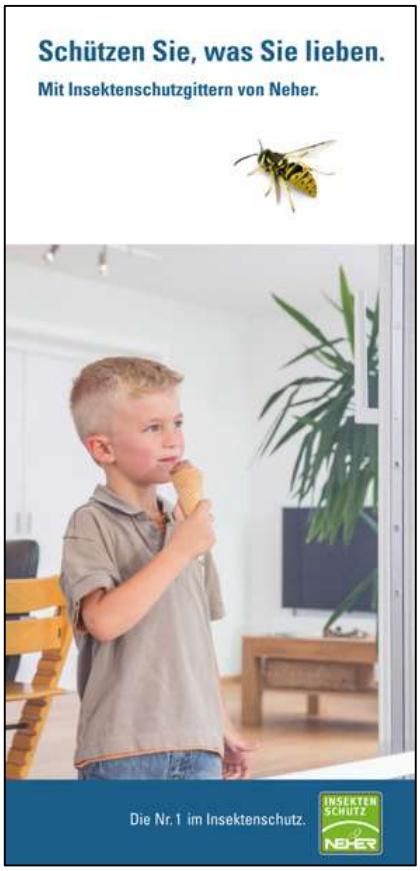
- harmonisches Design
- hervorragende Klebekraft durch hochwertigen Klebstoff
- hochwertiges Trägermaterial, farbstabil und dauergetestet
- einfach abziehbar

Es wird empfohlen pro Element 3 Vögel anzubringen und diese beidseitig zu bekleben. Dies verhindert auch eine Staubanziehung.

Der Durchlaufschutz ist schwarz, selbstklebend und hat eine Größe von etwa 100 x 27mm. (1 Satz = 6 Stück).
Er kann unter der Artikelnummer 14 29 94 bestellt werden.

## Neher Flyer „Wespe“

Wir sind mittendrin in der Saison und pünktlich zum Beginn des Monats August bekommen wir auch mehr und mehr Besuch unserer vielbeschäftigten Bienen und Wespen.




Möchten auch Sie Ihr Marketing entsprechend auf diese Wespen- und Bienenzeit einstellen, dann hilft Ihnen der saisonal abgestimmte Neher Aktionsflyer Wespe,
Ihre Planung reibungslos in die Tat umzusetzen.
Da die Stechmücken nun weitere Mitstreiter erhalten, stimmt das Neher Prospekt Ihre Kunden und Interessenten jetzt schon auf die möglichen Gegenmaßnahmen ein.

Das Kind mit dem Eis wird auch Ihrer Kundschaft auf emotionaler Ebene Sicherheit, Wohlgefühl und Geborgenheit vermitteln, von der sachlichen Perspektive aber kurz und informativ Ihr Neher Insektenschutzprogramm vorstellen.

Der Flyer in der Größe 100mm x 210mm kann mit der Artikelnummer 42 23 11.03 in neutraler Form bestellt werden.

Schützen Sie, was Sie lieben.
Mit Insektenschutzgittern von Neher.
Gut zu wissen, dass man sich schützen kann.
Wie schön, wenn man Licht und Luft bei geöffnetem Fenster oder einer offenen Balkontür genießen kann! Dabei muss man allerdings auch mit ungebetenen Gästen rechnen, zum Beispiel mit Bienen oder Wespen, deren Stiche gerade für Kinder sehr unangenehm sein können. Gegen diese Plagegeister hilft am besten ein Insektenschutzgitter von Neher. Mit den maßgefertigten Insektenschutz-Lösungen von Neher verbessern Sie Ihre Lebensqualität und machen Schluß mit der lästigen Insektenjagd. Nachts können Sie unbesorgt das Fenster offen lassen. Die frische, kühle Luft lässt Sie besser schlafen und Sie wachen erholt wieder auf.
Unser mehrfach ausgezeichnetes und patentiertes Transpatec-Gewebe besticht durch maximalen Licht- und Luftdurchlass. Wir zeigen Ihnen gerne die Vorteile dieses Hightech-Produkts.
product design award 2012
reddot design award winner 2011
Insektenschutz von Neher – die richtige Entscheidung.
Seit über 40 Jahren werden bei Neher umweltfreundliche, hochwertige Insektenschutzgitter entwickelt. Als Neher-Fachpartner bieten wir Ihnen millimetergenaue, maßgefertigte Rahmen für Ihre Fenster und Türen an, damit kein einziges Insekt eindringen kann.
Insektenschutz ist Vertrauenssache. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir beraten Sie unverbindlich und individuell.
Transpatec®
Die Nr. 1 im Insektenschutz.
Die Nr. 1 im Insektenschutz.

Sie haben die freie Wahl. Und wir die passende Lösung.
Dieser Flyer will Ihnen eine erste Übersicht über die große Vielfalt des Neher-Systems bieten. Einen noch besseren Eindruck von der Funktion unserer Produkte erhalten Sie auf dem Video-Kanal von Neher. Dort sehen Sie in zahlreichen kleinen Geschichten, wie bequem und sicher das Leben mit Insektenschutz sein kann.
Einfach QR-Code scannen oder anklicken, um zum Neher-Kanal zu kommen.
Spannrahmen
Bei über 150 Varianten finden wir auch eine Lösung für Ihr Fenster. Sie können den Rahmen mit wenigen Handgriffen ein- und aushängen.
Rollos
Rollos sind universell einsetzbar an Türen oder Wand- und Dachfenstern. Sie entscheiden flexibel, ob Sie den Insektenschutz gerade brauchen oder nicht.
Drehtüren
Die Drehtür können Sie bequem in eine Richtung öffnen. Durch viele Zusatzausstattungen lässt sie sich perfekt an Ihre Bedürfnisse anpassen.
Pendeltüren
Die Pendeltür können Sie in beide Richtungen öffnen, auch wenn Sie gerade keine Hand frei haben. Hinter Ihnen schließt die Pendeltür selbständig und leise.
Plissees
Das schwellenfreie Plissee sieht nicht nur elegant aus, es ist auch kinderleicht zu bedienen.
Schiebeanlagen
Eine stabile Neher-Schiebeanlage können Sie mit nur einem Finger zur Seite schieben. Konstruiert für große Öffnungen, kann die Anlage auch mehrere Flügel haben.
Elektrorollos
Unser ausgezeichnetes und patentiertes Elektrorollo verwöhnt Sie auf Knopfdruck mit höchstem Bedienkomfort.
Lichtschachtabdeckungen
Neher hat verschiedene Lichtschachtabdeckungen im Programm – sie schützen Ihren Kellerschacht vor Laub, Spinnen und Mäusen. Als regensichere Variante auch vor Niederschlagswasser.
Robustec®
Die Nr. 1 im Insektenschutz.

## Neher Poster „Wespe“

Und damit Sie passend zu Ihrer Flyer-Aktion auch das entsprechende Poster präsentieren können, bieten wir Ihnen auch das Poster „Wespe“, Art.-Nr. 42 23 11.05, in der Größe 594 x 841mm, an.

## Aktualisierte Montageanleitungen in der Neher App:

Anpassung der Zeichnungen bei Drehrahmen für Türen:

- DT3_5.AMB_mont
- DT3_5.LMB_mont
- DT3_6.AMB_mont
- DT3_6.LMB_mont
- DT3_9_mont
- DT3_13_mont
- DT3_15_mont
- DT3_17_mont
- DT3_26_mont
- DT3_28_mont
- DT3_29_mont
- DT3_30_mont

# Kein Angebot ohne Nachbearbeitung!

**Jedes Angebot, das nicht nachbearbeitet wird, ist ein verlorenes Angebot. Das heißt andersherum: Planen Sie Ihre Nachbearbeitung schon von Anfang als Teil des gesamten Prozesses ein. Diese Tipps helfen Ihnen dabei:**

### Tipp 1: Angebot bei einem Termin besprechen

Der Kunde bittet um Abgabe eines Angebots bis zu einem gewissen Termin. Alle schicken ihr Angebot und warten... genau das ist falsch. Versuchen Sie schon in den Vorgesprächen, einen festen Termin zur Besprechung Ihres Angebots auszumachen. Denken Sie daran: Sie haben Ihr Angebot „Konzept“ oder „Idee“ genannt. Und Konzepte muss man eher noch besprechen als ein schnödes Angebot.
Die Bedeutung dieses Termins nach der Angebotsabgabe kann entscheidend sein: Bei diesem Treffen sehen Sie, ob Sie mit Ihrem Angebot die Vorstellungen des Kunden getroffen haben. Sie haben die Chance, so mögliche Schwächen sofort aufzuspüren und Ihre Ideen noch genauer nach den Wünschen anzupassen.
Mögliche Missverständnisse, die selbst bei professionellster Formulierung Ihres Angebotstextes auftauchen können, werden sofort eliminiert!
Und nicht zu vergessen: Ein solcher Termin kann schon – wenn es gut läuft und die Konkurrenz ihre Hausaufgaben nicht gemacht hat – die Gelegenheit sein, per Handschlag den Abschluss festzumachen.

### Tipp 2: Wenn der Kunde keinen Termin will

Der Termin zur Besprechung des Angebots lässt sich nicht bei jedem Kunden verwirklichen. Manch ein Kunde will partout nur das schriftliche Angebot und sonst nichts. In diesem Fall bleibt Ihnen nur das Nachtelefonieren. Das tun natürlich alle anderen Konkurrenten auch. Doch Ihr Vorteil ist: Die meisten machen es immer noch auf die durchschaubare und für den Kunden nervende Art: „Hatten Sie schon Zeit unser Angebot anzuschauen?“
Vermeiden Sie auf jeden Fall diese Standardfrage und legen Sie sich rechtzeitig einen schlagkräftigen Grund für Ihren Anruf zurecht.

Beispiel:

- „Ich habe noch einen kleinen Fehler auf Seite 7 unseres Angebots entdeckt, den ich Ihnen durchgeben will“ (Effekt: Der Kunde nimmt das Angebot zur Hand, beschäftigt sich damit und ein Gespräch über Ihr Angebot beginnt...).

**Tipp 3: Dranbleiben, wenn die Entscheidung naht**

Das Treffen oder der Anruf nach dem Angebot hat einen weiteren Zweck: Sie wollen nun herausfinden, wann, wie und zwischen wem die Entscheidung fällt. Danach können Sie beim Gespräch oder Telefonat ganz konkret fragen und Ihr weiteres Vorgehen darauf abstimmen.
Beispiele:

- Ihr Ansprechpartner sagt, dass die Entscheidung in einem Team-Meeting zu einem bestimmten Termin fällt: Dann können Sie ihn gezielt mit weiteren Informationen oder Präsentationshilfen versorgen, mit denen er Ihr Angebot im Meeting vorstellen kann.
- Wenn Ihr Ansprechpartner zum Beispiel sagt, dass Sie und ein Konkurrent im Rennen sind, dann versuchen Sie einen Termin auszumachen, an dem Sie zeigen können, warum die Zusammenarbeit mit Ihnen vorteilhafter ist.

## Focus-Tipp:

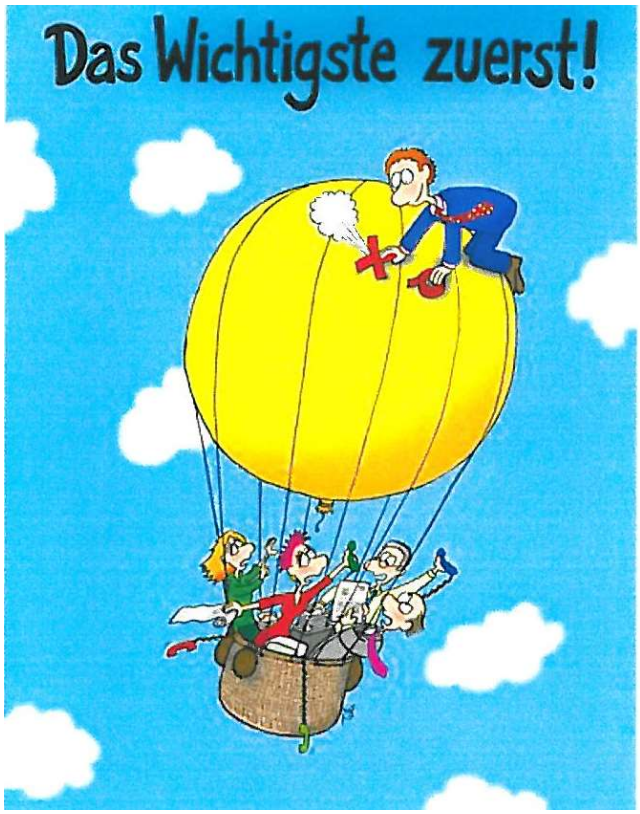
„Der einzige Mensch, der sich vernünftig benimmt, ist mein Schneider.
Er nimmt jedes Mal neu Maß, wenn er mich trifft, während alle anderen immer die alten Maßstäbe anlegen in der Meinung, sie passten auch heute noch."

George Bernard Shaw

### Machen Sie Ihre Kunden zu Ihren Beratern

Das ist eine der wirksamsten Methoden zur Kundenbindung: Laden Sie Ihre Kunden regelmäßig zu Kundentreffen oder –symposien ein. Thema: Was kann Ihr Unternehmen besser machen? Was wünschen sich die Kunden von Ihrem Unternehmen? Wo sind Ihre Stärken? Sie werden überrascht sein, wie viele Kunden gern an einem solchen Treffen teilnehmen – und wie viel Sie dabei über Ihre Kunden erfahren!
Weiterer Vorteil: Kunden, die Sie zu solchen Treffen einladen, fühlen sich als Berater privilegiert und werden gern dauerhaft Ihr Kunde bleiben.

### Sofort-Aktivität zur Umsetzung

- Starten Sie mit einem Kundentreffen in kleinem Rahmen, um Erfahrungen zu sammeln.
- Legen Sie heute einen Termin dafür fest und stellen Sie eine Liste möglicher Teilnehmer zusammen. Am besten geeignet: gute Kunden aus der Nähe.

## Cartoon