Neher Newsletter März 2021

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Geschäftsfreund,

leider sind auch in diesem Jahr wieder alle Messen ausgefallen auf denen man sich und die angebotenen Produkte hätte vorstellen können.
Neher ist jedoch neue Wege gegangen und hat sich für die Teilnahme an der R+T digital 2021, die vom 22.02-25.02 stattfand, entschieden.
Dabei gelang es Neher, sich für die Endausscheidung zur Vergabe des R+T Innovation Award zu qualifizieren!

Mehr hierzu und zu weiteren aktuellen Themen finden Sie in unserem monatlichen Newsletter. Wir wünschen Ihnen bei der Lektüre wie immer interessante und erfolgbringende Informationen.

Ihr Neher Team

Inhalt

Produktion / Technik

- RO4/9 - Änderung in der Fertigung
- Maß X oben, Maß X unten und Maß Z unten

Marketing / Vertrieb

- Innovationspreise in Gold für Transpatec und das Plissee PL2
- Neher Gesamtprospekt DIN A4

Organisation / Schulung

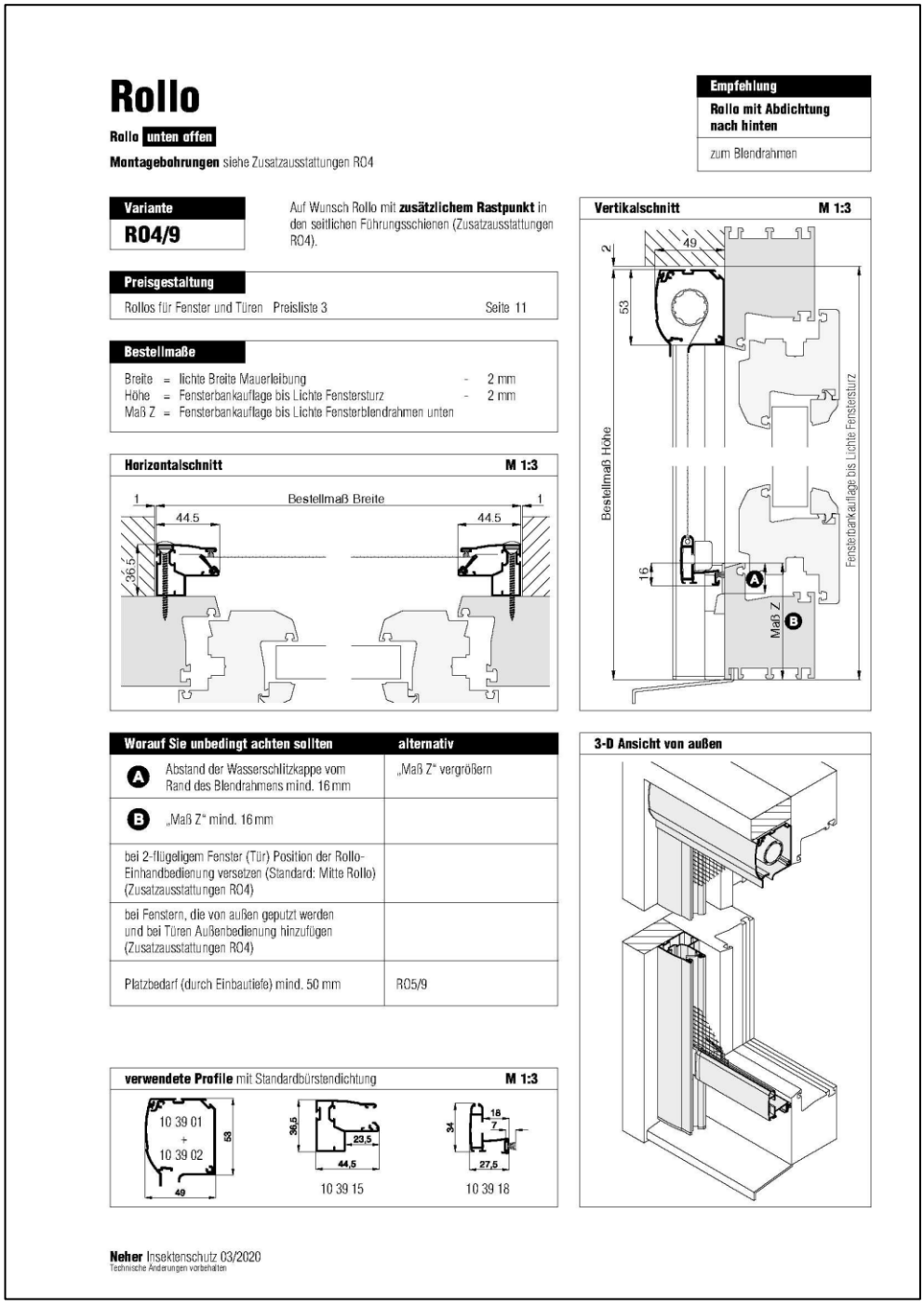
- Video Updates in der Neher App
- Kleine Verhaltensweisen, die sehr gut bei Kunden ankommen

Allgemeines

- Cartoon

RO4/9 – Änderung in der Fertigung

Zukünftig werden die Bohrlöcher für den Blendrahmenabdichtungssatz 14 39 08 bereits in der Fertigung vorgebohrt und nicht erst vor Ort. Dies ist möglich, da das Maß Z für die Höhenposition der Gewebeschiene bei der Bestellung angegeben werden muß. Für den Monteur vor Ort entfällt damit dieser Arbeitsschritt.



Rollo

Rollo unten offen

Montagebohrungen siehe Zusatzausstattungen RO4

Empfehlung
Rollo mit Abdichtung nach hinten
zum Blendrahmen

Variante
RO4/9

Auf Wunsch Rollo mit **zusätzlichem Rastpunkt** in den seitlichen Führungsschienen (Zusatzausstattungen RO4).

Preisgestaltung
Rollos für Fenster und Türen Preisliste 3 Seite 11

Bestellmaße
Breite = lichte Breite Mauerleibung - 2 mm
Höhe = Fensterbankauflage bis Lichte Fenstersturz - 2 mm
Maß Z = Fensterbankauflage bis Lichte Fensterblendrahmen unten

Horizontalschnitt M 1:3

Vertikalschnitt M 1:3

Worauf Sie unbedingt achten sollten	alternativ
A Abstand der Wasserschlitzkappe vom Rand des Blendrahmens mind. 16 mm	„Maß Z" vergrößern
B „Maß Z" mind. 16 mm	
bei 2-flügeligem Fenster (Tür) Position der Rollo-Einhandbedienung versetzen (Standard: Mitte Rollo) (Zusatzausstattungen RO4)	
bei Fenstern, die von außen geputzt werden und bei Türen Außenbedienung hinzufügen (Zusatzausstattungen RO4)	
Platzbedarf (durch Einbautiefe) mind. 50 mm	RO5/9

3-D Ansicht von außen

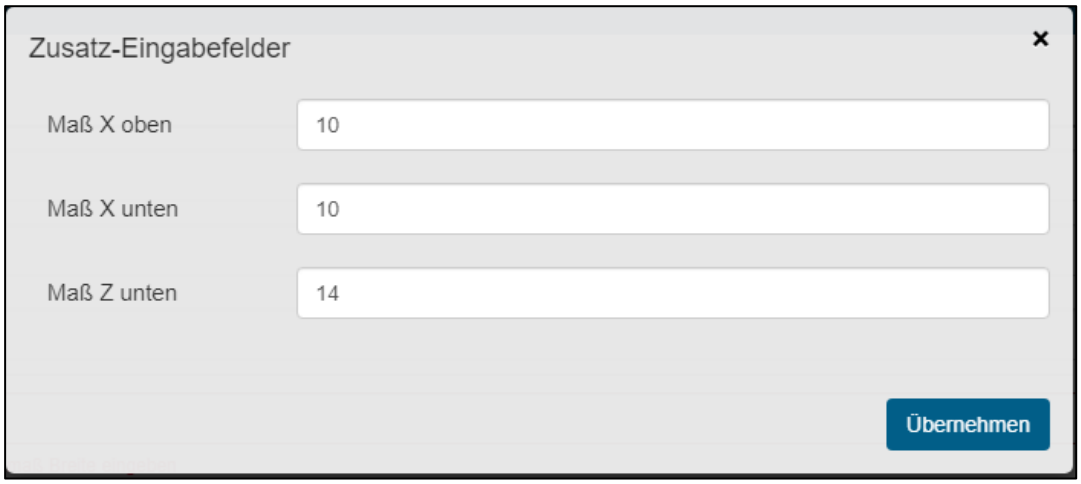
verwendete Profile mit Standardbürstendichtung M 1:3

Neher Insektenschutz 03/2020
Technische Änderungen vorbehalten

Maß X oben, Maß X unten und Maß Z unten

Bei Kunststoff- oder Holz-/Alufenster kommt es immer häufiger vor, dass z. B. unten eine Anschlagdichtung vorhanden ist.
Sie haben die richtige Variante gefunden und bemerken, dass die geforderte Einbausituation weitere Eingabeoptionen erfordern. Der Anwender musste früher von vorne anfangen und eine andere Variante auswählen.

Lösung:
Jetzt haben Sie in Bestellfix die Möglichkeit, das Maß X oben, Maß X unten und Maß Z unten über die Option „Zusatzmaße“ anzupassen.



Wenn Sie in der Positionserfassung ein Maß X eingeben, wird dieses Maß beim Aktivieren der „Zusatzmaße“ bei Maß X oben und Maß X unten übernommen. Der Wert des Maß Z unten ergibt sich auf dem Variantenblatt.

Folgendes ist bei den Zusatz-Eingabefelder zu beachten:

- Ändern Sie an den Zusatzmaßen das „Maß X oben“ nachträglich und klicken auf Übernehmen, so wird das „Maß X“ in der Positionserfassung ebenfalls geändert. Die Werte bei „Maß X unten“ und „Maß Z unten“ bleiben bestehen.
- Ändern Sie an den Zusatzmaßen das „Maß X unten“ oder „Maß Z unten“ und klicken auf Übernehmen, werden die Werte gespeichert.
- Ändern Sie das Maß X in der Positionserfassung nachträglich, so ändern sich Maß X oben und Maß X unten, in den Zusatzmaßen.

Bei zusätzlich genannten Varianten (z.B. bei Variante SP2/4 ist die Eingabe in der Positionserfassung schon möglich), können Sie das Maß X oben, Maß X unten und Maß Z unten über den Button „Zusatzmaße“ anpassen:

SP2	SP4	SP5	SP6	SP7
SP2/1	SP4/1	SP5/7	SP6/1	SP7/1
SP2/1.A08	SP4/1.A14	SP5/10	SP6/1.A08	SP7/1.A14
SP2/2	SP4/1.A08	SP5/10.A08	SP6/2	SP7/1.A08
SP2/2.A08	SP4/2	SP5/21	SP6/2.A08	SP7/2
SP2/3	SP4/2.A14	SP5/30	SP6/10	SP7/2.A14
SP2/3.A08	SP4/2.A08		SP6/11	SP7/2.A08
SP2/7	SP4/3		SP6/12	SP7/10
SP2/7.A08	SP4/3.A14		SP6/17	SP7/11
SP2/10	SP4/3.A08		SP6/17.A08	SP7/11.A14
SP2/11	SP4/7		SP6/51	SP7/12
SP2/12	SP4/7.A14		SP6/51.A08	SP7/12.A14
SP2/17	SP4/7.A08		SP6/52	SP7/51
SP2/17.A08	SP4/10		SP6/52.A08	SP7/51.A14
SP2/19	SP4/11			SP7/52
SP2/19.A08	SP4/11.A14			SP7/52.A14
	SP4/12			
	SP4/12.A14			
	SP4/17			
	SP4/17.A14			
	SP4/17.A08			

Innovationspreise in Gold für Transpatec und das Plissee PL2

„Zwei Innovationspreise in Gold der R+T 2021 für unser Transpatec-Gewebe und das Plissee PL2 gewonnen zu haben übertrifft unsere Erwartungen, freut uns sehr und macht uns schon auch stolz. Mit der neuen Anti-Schmutzbeschichtung haben wir das millionenfach bewährte Transpatec noch einmal deutlich verbessert. Dass auch die Fachjury der R+T die Innovationen in unseren Produkten anerkennt und auszeichnet, lässt uns voller Energie in die bevorstehende Insektenschutz-Saison starten.“, so Matthias Geist, Geschäftsführer von Neher Systeme in einem Pressestatement.

Als Teilnehmer der digitalen Messe R+T 2021 hat sich Neher um gleich zwei Innovationspreise beworben. Mit Transpatec in der Kategorie „Technische Textilien“ und dem Plissee PL2 bei den „Sonderlösungen“. Dass beide Produkte den Preis in Gold gewonnen haben ist außergewöhnlich und eine tolle Chance auch für Sie im Vertrieb dieser Produkte. Mehr Infos zum Innovationspreis und den weiteren Preisträgern finden Sie hier: https://www.messe-stuttgart.de/r-t/besucher/r-t-innovationspreis-2021/ergebnis/

Die Endjurierung des Innovationspreises fand dieses Jahr coronabedingt rein digital statt. Neben den eingereichten technischen Unterlagen sollte ein Video die Vorteile der jeweiligen Produkte zeigen. Dank unseres bewährten Filmteams haben wir in kurzer Zeit zwei professionelle und erfolgreiche Filme produziert. Darin werden die Produktvorteile von Norbert Neher anschaulich erklärt und dargestellt. Diese Filme eignen sich sehr gut für den Einsatz in Schulungen und bei der Kundengewinnung, da auch Verkaufsargumente enthalten sind. Deshalb haben wir uns dazu entschlossen, Ihnen diese Videos zur Verfügung zu stellen. Sie finden sie unter folgenden Links:

Marketing / Vertrieb

Transpatec Interview: https://vimeo.com/516667570/449f75fbd7

Plissee Interview: https://vimeo.com/516665161/b75bab84c3

Zudem sind die Filme in der Neher-App unter Videos / U50 und Ü50 / Transpatec bzw. Plissees hinterlegt.

Neher Gesamtprospekt DIN A4

Neher möchte Ihnen das DIN A4-Prospekt mit 32 Seiten, emotionalen Bildern und nur den wichtigsten technischen Informationen zum Neher System anbieten.
Dieses hochwertige und ansprechende Gesamtprospekt sollte in keinem Werbemittelrepertoire fehlen. Mit diesem erhält der Interessent eine Komplettübersicht der Neher Gesamtpalette.

Es kann unter der Artikelnummer 42 20 11 bestellt werden (VE=100 Stück).

Video-Updates in der Neher App

Auch in diesem Monat sind wieder aktualisierte und ergänzte Videos, sowie Ergänzungen in den Anwendungshinweisen in der Neher App zu finden.

Montage-Videos:

- PL2_Montage_2-flügelig (Aktualisierung_Einfahrhilfe)

Die neuen Montagevideos PL2, englisch, sind nicht in der Neher App, jedoch unter folgenden Links zu finden:

- PL2_Montage_2-flügelig E: https://vimeo.com/521471008/588aa336e0
- PL2_Montage_1-flügelig E: https://vimeo.com/521464987/391a814fb6

Kleine Verhaltensweisen, die sehr gut bei Kunden ankommen

Wie Sie Ihre Kunden im Premium-Segment für sich einnehmen

Umgangsformen sind keine starre Angelegenheit. Früher galt es beispielsweise jemanden, der geniest hatte, „Gesundheit“ zu wünschen. Heute empfiehlt der Knigge, dass derjenige der niest, sich bei allen Anwesenden entschuldigt. Das zeigt, auch wir sollten flexibel bleiben und offen für Veränderungen unseres Verhaltens. Gerade wer im Premium-Verkaufssegment tätig ist, sollte die Kraft der guten Atmosphäre nicht unterschätzen. Und „altmodisch“ möchte schließlich niemand wirken. Damit Ihnen das auf keinen Fall widerfährt, hier einige Tipps für Sie:

- **Handyalarm**

Ja, wir haben alle mindestens ein Handy. Ja, wir sind unglaublich wichtig und gefragt. Wenn wir aber jemanden von uns überzeugen wollen, kann uns genau das zum Verhängnis werden. Gerade heute zeigen Sie Ihrem Gegenüber die meiste Wertschätzung, indem Sie Ihr Handy lautlos schalten und sich voll und ganz auf ihn konzentrieren. Während sich die Welt weiterdreht, sind Sie im Hier und Jetzt bei Ihrem Kunden, mit den Gedanken nicht woanders, sondern fokussiert und aufnahmefähig. Wer stattdessen immer wieder aufs Handy linst, zeigt seinem Gegenüber: „Ich bin mit dem Kopf bei anderen – wichtigeren – Sachverhalten“. Machen Sie einen guten Eindruck und legen das Handy für Termine immer zur Seite.

- **Entspannt**

Dieser Tipp nimmt den Gedanken aus dem ersten Tipp wieder auf: Gerade weil alles immer hektischer zu werden scheint, ist es das höchste Gut, wenn Sie sich Zeit nehmen. Wer auf heißen Kohlen sitzt, kann das meist nicht verbergen. Manche meinen sicher, das käme gut an, weil es zeigt, dass man gefragt ist, aber das Gegenteil ist der Fall. Menschen fühlen sich nur von Ihnen wertgeschätzt und ernst genommen, wenn Sie sich die Zeit nehmen, um in Ruhe alles zu besprechen, zuzuhören, nachzufragen und sich Notizen zu machen. Natürlich kann es sein, dass es dann ihr Kunde ist, der auf die Tube drückt, lassen Sie sich davon aber nicht anstecken, sondern zeigen Ihrem Kunden, dass Sie in einem Termin mit ihm eben nicht auf die Uhr schauen.

- **Klinge-linge-ling**

E-Mails sind Freud und Leid in einem. Auf der einen Seite kann man schneller etwas erledigen als mit der Post, auf der anderen Seite führt das zu einer Überflutung der eigenen Mailpostfächer. Gerade gefragte Menschen im Premiumsegment erhalten zig E-Mails täglich! Deshalb machen wir uns beliebt, wenn wir so wenige E-Mails wie möglich schreiben. Es ist wesentlich besser, kurz den Hörer in die Hand zu nehmen, vor allem wenn es um Terminabstimmungen geht. Außerdem stärkt ein Gespräch die Bindung, es gibt weniger Missverständnisse und ist wesentlich persönlicher.

- **Adé Unverbindlichkeit**

„Interessiert" klicken, statt „zusagen" – so verhalten sich die meisten von uns tagtäglich. So richtig Verlass ist auf die wenigsten Menschen mittlerweile und frei nach dem Motto „was interessiert mich mein Geschwätz von gestern?" wird gern auch das ein oder andere einfach unter den Tisch fallengelassen. Das ist einerseits schade, andererseits kann es genau Ihnen einen Vorteil bringen. Nämlich indem Sie Verlässlichkeit beweisen. Halten Sie Termine, Zusagen und Versprechen ein, so gut Sie können. Das macht Sie wertvoll und positiv überraschend einzigartig.

- **Händisch**

Seitdem wir uns tagtäglich Hunderte digitale Nachrichten schicken, hat die eigene Handschrift wieder an Wert gewonnen. Nutzen Sie das, indem Sie kurze Nachrichten per Hand schreiben. Gern mit einem Schönschreib-Füller und Karten aus tollem Papier – Ihre Kunden werden das bemerken!

Ihr Sellection To-Do für diese Woche:

... halten Sie sich selbst den Spiegel vor:

Wie unique sind Ihre Verhaltensweisen gegenüber Kunden?
Schaffen Sie es, Ihren Kunden zu zeigen, dass Sie sie wertschätzen?
Wie achtsam gehen Sie mit Ihren Kunden um?
Haben Sie sich selbst schon ein paar Tricks zugelegt, mit denen Sie punkten?

Am Ende des Tages sind es die kleinen Dinge, die den Unterschied machen. Mit diesen fünf Tipps können Sie auf jeden Fall einen Anfang wagen, vielleicht wagen Sie sich auch erstmal an den Tipp, der Ihnen am meisten zusagt und den Sie vor allem konsequent umsetzen können, denn nichts wirkt unzuverlässiger als Inkonsequenz.

Cartoon

Zu viele Besprechungen sind ein deutliches Zeichen für schlechte Organisation
Cyril N. Parkinson