Persbericht

GMS in teken van ‘ Gezond-Motiverend-Succesvol’ op ISLN beurs.

Nieuwegein, 2 september 2013

“ Het openen van de deuren van een winkel voldoet tegenwoordig niet meer” is een vaak gebruikte stelling van GMS Nederland. Een juiste positionering, een duidelijk marketingplan en een consequente training van medewerkers zijn tegenwoordig noodzaak voor succes.

Uiteraard kan GMS zelf niet achterblijven bij ontvangst in de showroom tijdens de ISLN Beurs. GMS opent niet zomaar de showroom maar staat tijdens de ISLN voor:

G Gezond

M Motiverend

S Succesvol

Onze uitdaging aan schoenondernemers in Nederland: met GMS een gezond ondernemerschap met meer succes. Een duidelijke verwijzing naar het gegarandeerd hogere rendement dat GMS biedt.

Omdat GMS graag samen met ondernemers verbetering van het rendement nastreeft hebben wij een aantal klanten op de eerste dag van de ISLN gevraagd naar de samenwerking.

Hierbij enkele quotes van onze klanten over de samenwerking:

‘Leuk om bij een dynamische club te zijn’

‘Natuurlijk GMS’

‘keuze is evident in een starre markt’

‘Hands on issues met elkaar oppakken dat is GMS’

‘It giet oan bei GMS’

‘Het is belangrijk om op elk gebied sterke partners te kiezen’

‘Opgeven is geen optie’

GMS sluit met deze uiting aan op haar recente marketing campagne ‘Het Betere Buitenleven’ waarbij het organiseren van kleinschalige activiteiten rond de winkel centraal staat. Denk daarbij aan activiteiten als een wijnproeverij of een barbecue om (nieuwe) klanten te boeien en pr aandacht te verkrijgen.

Voor de toekomst zal GMS doorgaan om spraakmakende campagnes te ontwikkelen.

Voor meer informatie:

Peter Jan Kragt



GMS Group Netherlands B.V.

CAST 617/3

Buizerdlaan 6

3435 SB NIEUWEGEIN

T.: +31 (0) 30 601 3773

F.: +31 (0) 30 602 1115

M.: +31 (0) 6 22 77 07 03

E.: kragt@gms-group.nl

I.: www.gms-group.nl