

Aktuell

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **4 (1997)**

Heft 10

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Neue Minolta Dynax 800si kommt im September

Voraussichtlich im September wird Minolta ein neues Topmodell vorstellen. Gegenüber der bisherigen Dynax 700si bietet die neue Dynax 800si folgende neuen Features und Funktionen:

- Eingebautes Blitzgerät mit hoher Leistung (Leitzahl 14-20)
- Synchronanschlussbuchse
- fünf Motivprogramme
- Programme für automatische Belichtungs- und Blitzbelichtungsreihen, Mehrfachbelichtungen, Speicherung der Aufnahmedaten (von bis zu neun Filmen)
- 16 eingebaute individuell wechselbare Benutzerfunktionen
- Speichern individueller Einstellungen auf drei Speicherplätzen
- High-Speed Autofokus mit vier Messfeldern
- Neues Belichtungssystem mit 14-Segment-Mehrzonen
- Automatische Beleuchtung des LCD-Datenmonitors
- Belichtungsindikator im Sucher mit Hintergrundbeleuchtung.



Fotowettbewerb Welterbe UNESCO

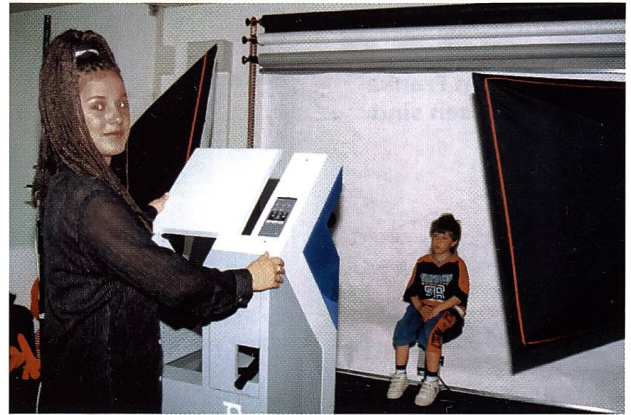
Anlässlich des 25jährigen Bestehens der Konvention zum Schutz des Kultur- und Naturerbes der Welt haben die UNESCO, Agfa und Lufthansa einen internationalen Fotowettbewerb gestartet. Als Hauptpreise winken eine Weltreise und zwei weitere Interkontinentalreisen für je zwei Personen. Die Fotografen werden aufgefordert, das Welterbe aus ihrer persönlichen Sicht festzuhalten.

Einsendungen können bis zum 1. Oktober 1997 an die UNESCO in Paris (UNESCO Publishing UP/D, Photo Competition, 1 rue Miollis, F-75732 Paris Cedex 15, Frankreich) geschickt werden. Weitere Informationen gibt es bei der UNESCO, bei Agfa, bei Lufthansa, im Internet unter der Adresse <http://www.agfaphoto.com/wh> und in der nächsten Ausgabe von FOTOintern.

Mehr Passbilder verkaufen? Kein Problem!

Nachdem er seit der Eröffnung von Foto Flora in Thalwil vor 15 Jahren Sofortpassbilder mit einer Passbildkamera von Polaroid anfertigte – und damit sehr zufrieden war – entschloss sich Bernhard Huser, Inhaber von Foto Flora zu einer zeitgemässeren, moderneren Lösung. Die vielen Vorteile des elektronischen Passbildstudios

Herr Huser benutzt das Einstelllicht seiner Studio-Blitzanlage, und das SP 502 arbeitete bisher absolut störungsfrei und zu seiner vollen Zufriedenheit. Die Lokalpresse hat das neue System vorgestellt, und zusammen mit seiner regelmässigen Flugblatt-Werbung konnte er seinen neuen Service bekanntmachen. Das wichtigste



überzeugten ihn. Mit dem ganz klaren Ziel, Mehrumsatz zu machen und neue Kunden ins Geschäft zu holen, entschied er sich für das SP 502 von Polaroid. Darauf angesprochen, warum Polaroid, antwortet Herr Huser: «Den Ausschlag gab das gute Image, das Polaroid auf diesem Sektor seit vielen Jahren hat, das gute Marketingkonzept, die anerkannt guten Verkaufshilfen, die uns zur Verfügung gestellt werden, und die vielen Möglichkeiten von Bildgrössen. Natürlich war für mich auch die gute persönliche Beratung wichtig, und da das System täglich im Einsatz steht, war auch der schnelle und unkomplizierte Service, den Polaroid uns seit Jahren bietet, ein gewichtiges Kriterium». Die Erfahrungen, die er in den ersten fünf Monaten mit dem neuen System machte, sind sehr positiv. Sein Personal ist, da die Bedienung wirklich sehr einfach ist, sehr motiviert und arbeitet gerne mit dem elektronischen System. Der Grund ist naheliegend: Da der Kunde seine Bilder vorher begutachten kann, ist er mit ihnen auch sicher zufrieden. Der Ausschuss ist minimal und wird von Polaroid sogar ersetzt.

Argument: Der Kunde sieht das Bild vor dem Ausdruck und bekommt innerhalb von fünf Minuten das Foto, auf dem er sich gefällt. Darum lässt über ein Drittel der Kunden gleich noch einen zweiten Ausdruck machen. «Wir konnten den Passbildverkauf mit dem SP 502 gewaltig steigern, so haben wir z.B. im Februar über 200 Sofortpassbildsets verkauft, das sind doppelt so viele wie vor einem Jahr», erklärt Bernhard Huser. Er verkauft ein Viererset Passbilder für 23 Franken und einen zweiten Ausdruck für 11 Franken. Ein zweiter Knopfdruck, und schon wieder ist ein Set verkauft! Übrigens bekommt man bei Foto Flora am Mittwoch- und Donnerstagnachmittag ein Viererset Passbilder für nur 17 Franken. Diese Aktion hat die beiden früher recht flauen Nachmittage echt belebt. Vor allem Schüler und Jugendliche, aber auch Senioren profitieren von diesem Angebot. Im April hat Bernhard Huser in Adliswil ein zweites Geschäft eröffnet. Eigentlich klar, dass er sich auch dort ein Polaroid SP 502 angeschafft hat. Sein Fazit: «Die beiden Polaroid SP 502 sind eine meiner besten Investitionen!»



Verkaufsseminar

Pro Ciné hat im Rahmen ihrer «Erfolgsstrategie '97» den Verkaufs- und Motivationstrainer Michael Hamacher engagiert, um die praktische Umsetzung durch den Verkäufer vor Ort ideal zu gestalten. Erstmals liefert damit ein Labor nicht nur verkaufstaktive Werbemittel und neue Service-Leistungen, sondern bietet Ihren Mitarbeiter/innen ein speziell auf dieses Ziel abgestimmtes Training. (FOTOintern wird in der nächsten Ausgabe ausführlicher auf die «Erfolgsstrategie '97» eingehen.)

Pro Ciné unterstützt Sie mit fünf eintägigen Verkaufs- und Motivationsseminaren. Dabei erhalten die Teilnehmer ganz konkrete und praktische Anleitungen, um die strategisch ermittelten Ziele zu erreichen:

- Wie Sie sich selbst und andere motivieren können
- Wie und warum aktives Verkaufen Spass macht
- Wie Sie aktiv das Standardformat 10 x 15 cm verkaufen
- Wie Sie aktiv Vergrösserungen und Posters verkaufen
- Wie Sie aktiv Bilderboutique-Produkte verkaufen
- Wie Sie aktiv Kunden gewinnen
- Wie Sie Kunden binden
- und wie Sie mehr verkaufen und damit Ihre Rendite pro Kopf steigern

Zielgruppe: alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Verkauf

Kursdaten: Montag, 7. Juli 1997 Donnerstag, 10. Juli 1997
Dienstag, 8. Juli 1997 Freitag, 11. Juli 1997
Mittwoch, 9. Juli 1997

Die eintägigen Seminare dauern jeweils von 08.30 - 18.00 Uhr

Kursort: Pro Ciné Seminarcenter, Rütibüelstrasse 17, 8820 Wädenswil

Kurskosten: Diese Motivations- und Verkaufsseminare werden von Pro Ciné massiv unterstützt und kosten pro Teilnehmer nur Fr. 75.-. Dieses Seminar ist die optimale Unterstützung der Pro Ciné-Erfolgsstrategie für Foto Spezialisten.

Anmeldung: bis spätestens 25. Juni 1997

Unterlagen: Pro Ciné Colorlabor AG, Wädenswil, Tel. 01 783 71 11



Polaroid AG, 8037 Zürich

Tel. 01 277 72 72, Fax 01 271 38 84