

Der POS als Bühne!

Wissen Sie es eigentlich? Als Händler haben Sie die Macht! Sie sorgen dafür, wie, wo und ob Produkte richtig stehen. Hinter den Kulissen tun Viele ihr Bestes, Sie zu unterstützen: Marketingspezialisten machen große Studien, wo Produkte den Regalplatz mit der größten Abverkaufs-Chance haben. Werber sorgen dafür, dass Marken per TV und Funk, Internet oder Anzeigen in die Köpfe der Verbraucher kommen. Aber wer kümmert sich darum, dass sie in Ihrem Markt in den Einkaufswagen kommen, wo doch nur 30 Prozent erwiesenermaßen nach Einkaufszettel gekauft werden? Das sind Sie, vor allem, wenn Sie besondere Produktauftritte inszenieren – ob durch günstige Preise oder attraktive Aktionsaufbauten. Leider geht in der Praxis oft etwas schief mit den von der Industrie ausgeklügelten und von den Zentralen genehmigten Werbemitteln. Displays, die genau die Zielgruppe ansprechen, werden die „Köpfe“ abgeschnitten. Wobblers werden nicht angebracht, obwohl sie den Impuls geben, noch mehr Ungeplantes mitzunehmen. Und so weiter. Schade! Wertvolle Hilfe und Unterstützung wird nicht genutzt. Dabei wünschen sich Kunden nichts mehr als Erlebnis und Überraschung. Natürlich darf dabei die Orientierung nicht verloren gehen, aber: Nutzen Sie Ihre Macht und machen Sie mit dekorativen und meist tiefenpsychologisch wirksamen Werbemitteln noch mehr Umsatz. Auf Ihren Erfolg!



Philipp Riediger ist Gesellschafter bei der Combera GmbH, der Spezialist im Bereich Vertriebsoutsourcing und POS-Marketing