

Mit Plan spontan den Umsatz aufblühen lassen!

Der Mai ist ein wahrer Wonnemonat, was Ihre Umsatzchancen angeht. Denn in kaum einem Monat gibt es mehr saisonale Anlässe dafür. Und anlassbezogenes Einkaufen lässt automatisch die Nachfrage wachsen. Aber wie können Sie dieses Potenzial optimal ausschöpfen? Laut GfK fallen knapp 70 Prozent der Kaufentscheidungen erst unmittelbar am Point of Sale. Dieser Effekt wird von unterschiedlichsten Impulsgebern beeinflusst und auch von der Qualität, wie Sie bestimmte Konsumanlässe inszenieren. Im Mai gibt es davon genug: Feiertage wie Muttertag, Vatertag, Pfingsten und ein Hoch an Hochzeitstagen. Viele fahren in die Ferien oder auf Brückentag-Kurztrips. Es ist Bundesliga-Endspurt und Durchstarten in die Grillsaison. Der große Vorteil ist, dass bei Anlässen meist Markenartikel bevorzugt werden und Sie auf die Unterstützung der Industrie zurückgreifen können. Attraktive Viertel-Chep-Zweitplatzierungen verlängern schlank und ideal jedes Regal, erhöhen Angebot und Kaufanreiz. Von Ihnen bedürfnisorientiert und dekorativ arrangiert, werden themenaffine Produktdisplays zu impulsstarken Erlebnisinseln. Wenn neben Chips zum Aktionspreis ein Sixpack-Bier steht, nimmt man(n) das spontan mit. Das alles lohnt: Laut GfK ist ein Durchschnittsböhen mit Anlassbezug um 63 Prozent höher!

Foto: Combera



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