

# Mehr Umsatz pro m<sup>2</sup>

## MIT EINEM ZWEITEN POINT OF SALE

Es gibt flexible und clevere Lösungen, um die Waren und Produkte stärker abzuverkaufen. Dazu zählen Displays und mobile Stationen. Beide können einen weiteren POS im Store selbst bilden – den POS im POS quasi. Hier eine kleine Übersicht.

**E**s gibt sie noch: Die Verkaufsförderungslösungen, die ihr Werbeversprechen halten. Dazu zählt auch der zweite Point of Sales in Form von aufstellbaren, bestückbaren POS-Displays und mobilen Stationen. Die beworbene Ware verkauft sich aufgrund der höheren Sichtbarkeit viel schneller und deshalb sehen wir gerade zu Black Friday, Weihnachten oder anderen saisonalen Events in den Geschäften vermehrt diese Displays.

**Langlebige Displays für ganzjährigen Einsatz**  
Sie sind oft aus Pappe und werden für kurze Aktionszeiträume aufgestellt. Kurz deshalb, weil der Karton nach ein paar kleinen Stößen mit dem Einkaufswagen schon ziemlich lädiert aussieht und deshalb seinen Weg direkt in den Müll findet. Zum Glück gibt es zeitgemässe Alternativen zu den bisherigen Wegwerf-Varianten. Nachhaltiger sind stabile Displays, die im alltäglichen Gebrauch noch lange gut aussehen. Damit die Ware mit dem Display



Kartondisplays entpuppen sich bei normaler Beanspruchung als Einmal-Wegwerf-Displays. Robuste, anpassbare Displays – wie das Modular Flex – erweisen sich schnell als lohnende Investition.



Beispiel: Panelendesigns.



Das Modular Flex Display im Einsatz.





**DANIEL KÜHNIS, GESCHÄFTSFÜHRER DER KÜHNIS SOLUTIONS AG:**

«Da es die Displays in unterschiedlichen Grössen gibt, eignen sie sich auch für verschiedene Platzverhältnisse. Weil sie auch miteinander kombinierbar sind, steht Retailern eine einheitliche, flexibel einsetzbare Aktionsfläche zur Verfügung.»

wirklich langfristig ästhetisch beworben werden kann, ist es zudem wichtig, dass die Werbeflächen nicht ausbleichen. Da die Displays langlebiger sind, können sie auch ganzjährig zum Einsatz kommen. Für Retailer ergibt sich dadurch die Chance, die Kundschaft durchgängig auf ein verschiedene Produktsortimente aufmerksam zu machen und dauerhaft mehr Umsatz pro m<sup>2</sup> zu generieren.

**Saisonal anpassbar**

Wenn das POS-Display auch nach den Festtagen zum Einkauf einladen soll, muss das Design entsprechend flexibel anpassbar sein. Dabei muss die Umrüstung schnell und einfach gehen. In wenigen Minuten heisst es bei den Modular Flex Displays: Weihnachtsdesign adé. Hallo Neujahrsaktion. Obwohl heute noch saisonale

Nüssli im Zentrum standen, können morgen schon die frisch angelieferten Früchte beworben werden.

**Multifunktionales Präsentationsdisplay**

Da das System erweiterbar und individuell zusammenstellbar ist, können damit unterschiedliche Produkte beworben werden. Kombinierbar sind:

- Böden
- Deckel
- Klappboxen
- Körbe
- Schütten
- Aufsätze
- Blumenwannen
- Einleger

Ob Ostern, die Grillzeit, Herbst oder Weihnachten: Es gibt eine riesige Auswahl an Designvorlagen, um das Modul thematisch anzupassen. Auch das Firmenlogo, Corporate Farben und eigene Bilder sind möglich. Insbesondere mit den individuellen Designs stärkt das Display die Markenwahrnehmung und fügt sich optisch ins Gesamtkonzept des Ladens ein. Da die Einschübe sowohl von vorn als auch von hinten bedruckbar sind, kann die eine Seite als Standard dienen, während die Rückseite auf eine Aktion oder Saisonalität hinweist.

**Mobile Stationen: kompakt und flexibel**

Eine besonders kompakte Version sind die mobilen Stationen für Zusatzgeschäfte an hochfrequentierten Punkten, z. B. in Kassennähe oder an Sonderplatzierungen im Gang. Insbesondere die Blumen- oder Kräuterstation kommt auch im Eingangsbereich zum Einsatz.

**Bis zu 35 Prozent weniger Abschreibungen**

Eine weitere zeitgemässe Lösung für die verbesserte Präsentation sind die Obst- und Gemüse-Einleger, die lose und abgepackte Ware anheben. Da es sie in Schwarz, Grün und Holzoptik gibt, sind sie unscheinbar, sorgen aber dennoch für ein volles Erscheinungsbild der Regale. Die Ware rückt etwas mehr in Griffnähe. Die Kunden greifen eher zu.

Obst und Gemüse wird auf einer Ebene präsentiert und nicht mehr übereinander gestapelt und ggf. zerdrückt. Für den Detailhandel bedeutet dies weniger Food-Waste dank reduzierter Abschriften und schnellerem Abverkauf.

[WWW.KUEHNIS-SOLUTIONS.CH](http://WWW.KUEHNIS-SOLUTIONS.CH)



**ÜBER KÜHNIS SOLUTIONS AG**

Das Unternehmen ist im Schweizer Retail für seine Auszeichnungs- sowie Verkaufsförderungslösungen bekannt. Es bietet innovative und ästhetische Warenpräsentationsformen, welche die Sichtbarkeit der Produkte erhöht und den Umsatz steigert. Die Lösungen zeichnen sich durch ihre Modularität und Flexibilität aus. Sie sind durch ihre Kombinationsfähigkeit beliebig erweiterbar. Kühnis Solutions berät und begleitet Detailhändler und Markenhersteller von der Idee über den Gestaltungsvorschlag bis zur fertigen Präsentationslösung.

**Ware mit Einleger**



**Ware ohne Einleger**



Mit Einleger ist die Ware besser sicht- und greifbar als ohne Einleger.

Fotos: kuehnis-solutions.ch