

Power am PoS

Wer sich mit seinen Produkten in einem ausgesprochen reizintensiven Umfeld wie dem Spielwarenhandel bei seiner Zielgruppe verkaufsaktiv durchsetzen will, braucht neben einer klaren Strategie die richtigen medialen „Tools“. Dafür sorgt Permaplay Media Solutions.

Der Baden-Badener PoS-Spezialist hilft seit Jahren kleinen und großen Unternehmen, am verkaufsentscheidenden Point of Sale erfolgreich zu sein. „Kinder sehen die Welt meist mit anderen Augen als Erwachsene. Sie entdecken jeden Tag Dinge, die sie neugierig machen. Diese Neugierde gilt es am PoS zu befriedigen. Dazu gehört vor allem eine erstklassige Zweitplatzierung von Produkten, unterstützt durch Medien, mit denen eine Geschichte rund um das Produkt gezeigt wird. Denn Geschichten wecken spontane Begehrlichkeiten“, weiß Werner Vogt, Geschäftsführer Permaplay Media Solutions, aus seiner langjährigen Erfahrung in der Entwicklung von Marketingstrategien für Unternehmen der Spielwarenbranche.

Interaktion schafft Interesse

Voraussetzung für die Wirkung der Zweitplatzierung ist die Präsentation der Spielwaren auf leistungsstarken und besonders PoS-geeigneten Displays, wie sie Permaplay im Portfolio hat. Neben den einfachen, selbsterklärenden Spielzeugen wie Bausteinen tauchen aktuell immer mehr Trends aus der Unterhaltungs- und Elektronikindustrie in der Spielwarenbranche auf. „Richtig interessant finden viele Kinder Spielwaren, die durch kleinste Körperbewegungen oder Gesten gesteuert werden, also eine Interaktion ermöglichen. Ebenso sind der Einsatz von QR-Codes und die Sozial-Funktionen der Smartphones ein wichtiges strategisches Tool,“ erläutert Werner Vogt.

Ein zusätzlicher Erfolgsfaktor für Medien am PoS ist in der Praxis die Verbindung der Displaysysteme in das jeweilige Ladenbaukonzept. „Es sollte ein visuell störungsfreier Übergang zwischen eingesetzter Technologie und Ladenarchitektur entstehen,“ so Werner Vogt. Gesteuert werden die Displaylösungen und ihr Content heute mit entsprechender Software von einer

zentralen Stelle aus – in der Regel die Zentrale eines Handelsunternehmens. Permaplay bietet seinen Kunden neben einer umfangreichen Auswahl an PoS-Medien ein flexibles, einfach und sicher zu bedienendes Managementsystem, womit sich Schaltzeiten, Medien und Inhalte perfekt und zeitsparend konfigurieren lassen. Die Managementsoftware wurde von Permaplay exklusiv auf der Basis jahrzehntelanger Erfahrung mit Medien am PoS entwickelt. Damit sich im Bestfall faszinierende Geschichten rund um und mit den Produkten erzählen lassen, die nicht nur Töchter und Söhne begeistern, sondern die Mütter und Väter zum Produkt greifen lassen.

Weitere Informationen rund um die gezielte Absatzsteigerung im Spielwarenhandel mit PoS-Medien von Permaplay Media Solutions im Internet.

www.permaplay.de



Medien, die am PoS eine Geschichte rund ums Produkt erzählen, wecken das Interesse und fördern die Kauflust