

Permaplay

N E W S L E T T E R

Permaplay Media Solutions GmbH · Aschmattstr. 8 · 76532 Baden-Baden
Tel 07221 70 22 220 · Fax 07221 70 22 229 · Email info@permaplay.de



René Schneider
Verkaufsleiter



Werner Vogt,
Geschäftsführer
Permaplay GmbH

Ihr zuverlässiger Partner für Video · Multimedia · Digital Signage

POS-Medien: Verkaufsturbo für das Jahresendgeschäft 2015

Nutzen Sie im kommenden 4. Quartal nochmals die ganze Power der POS-Medien für starke Umsätze. Täglich werden Verbraucher mit einer unübersehbaren Anzahl an Konsumbotschaften konfrontiert. Die letztendliche Kaufentscheidung, immerhin über 70 Prozent, fällt jedoch erst am so genannten Point of Sale (POS), direkt am Regal selbst. Hersteller und Handel versuchen dieses Potenzial für sich zu nutzen. Sie investieren viel in POS-Maßnahmen und POS-Medien, die für Verbraucher sowohl als Entscheidungshilfe dienen aber auch zum Kauf animieren sollen. „Eine gut vorbereitete und professionell durchgeführte Verkaufsförderungsaktion mit Medien am POS erhöht den Absatz zum Jahresende nochmals signifikant,“ so Werner Vogt, Geschäftsführer Permaplay Media Solutions.

Um digitale POS-Medien möglichst effektiv einzusetzen, entwickelt Permaplay zusammen mit den Kunden, Markenartiklern und Handelsunternehmen, ein konkretes Ziel- und Marketing-Portfolio, welches das „Look & Feel“ bestimmt. Bei vielen Projekten geht es darum, durch den Einsatz digitaler Medien Informationen und Unterhaltung für die Kunden zu schaffen und durch eine erhöhte Aufmerksamkeit die Umsätze und Margen zu steigern. Je nach Priorität der Ziele variieren die Inhalte und das Aussehen, die Position, Anzahl und Art der digitalen Medien. POS-Medien sind eine Mischung aus Unterhaltung, Information und korrelieren mit der sonstigen TV-, Internet- und Printwerbung des Absenders. Dadurch werden die Kunden dynamisch, effektiv und effizient direkt am POS erreicht.

Und was dürfen wir für Ihr Jahresendgeschäft tun?

Vorteil Barcode: Verkaufsaktiv und individuell



Permaplay bietet seinen Kunden für individuelle Informationen am POS interaktive Geräte mit Touchscreen-Bildschirmen und Barcode-Geräten, bei denen abgespeicherte Filme über multidirektionale Barcode-Leser gesteuert werden. Der große Vorteil der Barcode-Lösung: Der Kunde erhält Informationen nur über Produkte, die tatsächlich auch im Regal stehen, da er nur mit der echten Ware die gewünschten Informationen über den Barcode aktivieren kann. Außerdem hält der Kunde zur Aktivierung des Barcodes das Produkt bereits in der Hand – und damit ist es erwiesenermaßen nur noch ein kleiner Schritt, bis die Ware in den Einkaufswagen gelegt wird.

Die Barcode-Lösung vermeidet außerdem, dass Kunden am POS Wissen über Produkte mitgeteilt bekommen, die nicht im Regal und nicht auf Lager sind - also ein Kaufbedürfnis aufgebaut wird, das nicht befriedigt werden kann. Ein weiterer positiver Nebeneffekt der Barcode-Lösung: Mögliche Retouren an den Hersteller/Lieferanten können erheblich reduziert und damit Kosten gesenkt werden. Die von Permaplay angebotenen Barcode-Geräte sind eine hochqualitative Eigenentwicklung und basieren auf der jahrzehntelangen Erfahrung des Unternehmens mit POS-Medien.

Weitere Informationen

Kontakt