



Ihr zuverlässiger Partner für P.O.S. Multimedia und Digital Signage

Permaplay Media Solutions GmbH

Aschmattstraße 8 D-76532 Baden-Baden | Tel. +49 (0) 7221 7022220 | Fax. +49 (0) 7221 7022229 | Email info@permaplay.de

Konsumlaune steigt: Jetzt Umsätze am POS stimulieren

Die Aussichten auf eine stabile Regierung in Deutschland steigen und damit hebt sich die Konsumlaune der Verbraucher, wie das HDE Konsum-Barometer bestätigt. Im Februar 2025 hat sich ebenfalls die Stimmung der Finanzmarktexperten, die vom Leibniz-Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) befragt werden, deutlich aufgehellt. Der aktuelle Anstieg ist der stärkste des Index` in den vergangenen zwei Jahren. Und auch die GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) konstatiert leicht verbesserte Konjunkturerwartungen. „Der Ausgaben-Stau und die Investitions-Angst auf Kundenseite beginnt sich langsam aber sicher aufzulösen. Die Verbraucher wollen wieder konsumieren, die Stimmung steigt. Das heißt für den Handel am POS, mit kommunikationsstarken Medien kaufaktive Impulse zu setzen und die Kaufabsichten in echte Umsätze zu transformieren,“ beschreibt Werner Vogt, Geschäftsführer Permaplay Media Solutions, die aktuelle Situation.



Eine besonders erfolversprechende Schlüsselrolle zur Umsetzung von Kauflaune in Echkäufe spielen spezielle POS-Medien, wie sie Permaplay Media Solutions für Handels- und Industriekunden seit vielen Jahren konzipiert und einsetzt. Das erfahrene Unternehmen mit Sitz in Baden-Baden bietet dem Handel diverse Rundum-Sorglospakete in Sachen POS-Medien wie eine komplette netzwerkfähige Display-Geräteserie sowie das Permaplay Netzwerk Signage für die zentrale Verwaltung von Content, die Steuerung per Internet (LAN/WLAN) sowie die Kontrolle der Bildschirme über eine zentrale Software. „Wer jetzt die aufgehellte Stimmung der Verbraucher für starke POS-Umsätze nutzen möchte, den können wir auch kurzfristig mit unseren speziellen verkaufsfördernden Medien beliefern. Am POS zieht der Frühling ein, lassen Sie Ihre Umsätze sprießen,“ so Werner Vogt.