



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

Die Kleinen, die groß auffallen

Die folgenden Fragen stellen sich viele Marketing-Verantwortliche täglich: Wie falle ich mit meiner Botschaft am POS auf? Wie differenziere ich mich von meinen Wettbewerbern? Wie kann ich mich mit flexiblen Inhalten verkaufsaktiv in meiner Warenkategorie präsentieren? Und wie bekomme ich einfache und kostengünstige Antworten auf diese Fragen?



Eine klare Antwort liefert Werner Vogt, Geschäftsführer Permaplay Media Solutions: „Am POS, an dem in der Regel viele Angebote um die Aufmerksamkeit der Kunden kämpfen, geht es für die Marken zunächst einmal um Sichtbarkeit für die Verbraucher. Aber nur weil etwas im Regal steht, heißt es noch lange nicht, dass es auch sichtbar ist und die gewünschte Aufmerksamkeit erregt.

Ganz neu und schon in ersten Einsätzen ausgesprochen erfolgreich eingesetzt sind die digital vernetzbaren Permaplay Regal-LCD-Bildschirme, basierend auf Android-Technologie. Diese knapp 60 Zentimeter lange digitale Leiste schafft

eine hohe Aufmerksamkeit und fördert die Kaufentscheidung der Kunden direkt in bequemer Augenhöhe. Wechselnde farbige Informationen oder Videos sorgen in bester Qualität für zusätzliche Kaufimpulse direkt am Produkt.“ Direkt am Produkt – das ist in der Praxis ein wesentlicher Faktor, um die Sichtbarkeit der Marke und Informationen über ein Produkt in tatsächliche Verkäufe zu überführen.

Die Verkaufspower von Display-Promotions belegt auch eine Studie der Universität Siegen: Display-Promotionkäufer bleiben demnach nicht nur länger im Einkaufsmarkt, sondern in dieser Zeit sehen sie auch überproportional mehr Produkte an, nehmen diese in die Hand und legen sie in den Warenkorb. Heißt:





Die Konversionsrate steigt durch direkte Verkaufsförderung am Produkt – und zwar gewaltig: Vergleicht man die Konversionsraten mit und ohne Verkaufsförderung, so erzielen erstere während einer Promotion eine Konversionsrate von 17,1 Prozent, sagt die Siegener Studie; im Vergleich dazu liegt die durchschnittliche Rate der gleichen Artikel ohne Promotion bei 10,1 Prozent. Durch die Verkaufsförderungsmaßnahmen stiegen also die Konversionsraten um durchschnittlich 69% an. „Diese Zahlen und unsere langjährigen Erfahrungen kommen zu dem gleichen Schluss:

Je näher das Promotion-Display am Produkt ist, desto erfolgreicher ist die Verkaufsförderung,“ erklärt Findaria Sunardi, Marketing- und Vertriebsleiterin bei Permaplay.

Konkret: Permaplay Media Solutions bietet mit den Permaplay Regal-LCD-Bildschirmen (P23KD01LCDBAR) ein hochwertiges, platzsparendes Produkt mit eingebautem interaktiven System auf Android Basis. Das 23,1 Zoll IPS Panel überzeugt mit hoher Helligkeit und sorgt so für starke Aufmerksamkeit direkt bei den Produkten - ohne Streuverlust. Das stabile Metallgehäuse in den Abmessungen 587 mm x 60 mm sichert ebenso eine lange Lebensdauer wie die umfangreich auf ihre POS-Tauglichkeit geprüften elektronischen Bauteile. „Easy-to-use“ und digital vernetzbar gibt Permaplay Media Solutions mit dem Regal LCD-Display eine klare und wirkungsvolle Antwort auf die eingangs gestellten Fragen zur wirksamsten POS-Kommunikation.

