

POS

Point of Sale-materiaal

MEER AANDACHT
IN DE WINKEL
MEER OMZET
VOOR UW PRODUCT



5 tips

om potentiële klanten te prikkelen met POS...
waaronder de kunst(stof) van het verleiden



70%



Uw product verdient het om in de kijker te staan.

Met Point of Sale-materiaal (POS) prikkelt u potentiële klanten: originele displays met beeld en geluid tussen de winkelrekken, grappige actiehangers aan het plafond in de speelgoedzaak of functionele folderhouders in de club. Zo trekt u de aandacht en geeft u een duwtje in de rug om uw product én merk te ontdekken.

Een belangrijke verkoopsstrategie, want maar liefst **70% van de klanten beslist pas in de winkel om tot een aankoop over te gaan!**

Het loont dan ook de moeite om de brede waaier aan mogelijkheden van POS-materiaal onder de loep te nemen. Hier ontdekt u welke aanpak u het best kiest voor uw product.

MET POS MAAKT U INDRUK

Een beeld zegt meer dan 1000 woorden. Het is dan ook ontzettend belangrijk om heel goed na te denken over de juiste aanpak (lees: verpakking) om uw boodschap visueel kracht bij te zetten. Voor welke combinatie gaat u? Een warme uitnodiging door middel van een proefdisplay tussen de rekken van de supermarkt? Een verrassende vitrinekast aan de ingang van een horecazaak om uw nieuwe en unieke merk voor te stellen? Of een shop in shop-ervaring compleet met uitleg van experts in de speciaalzaak? De mogelijkheden zijn eindeloos. Alles hangt af van uw product en de uitstraling die u wenst voor uw merk.

**“Een beeld
zegt meer
dan 1000
woorden.”**

5 tips

voor een prikkelende POS-ervaring

U wilt potentiële klanten verleiden. En dat doet u met een duidelijke boodschap over uw product, prachtig verpakt in POS-materiaal dat meteen ook uw professionalisme en expertise uitstraalt. Want de kracht van doelgerichte communicatie zit net in die ideale combinatie. Hieronder vindt u een paar voorbeelden van de vele mogelijkheden én voordelen van POS. Met deze tips in het achterhoofd maakt u de juiste keuze voor uw merk. Zo springt u er zeker uit in het verkooppunt en behaalt u met gemak een grotere verkoopsomzet.

1

GA VOOR DE ULTIEME VERLEIDING.

Eigen aan POS-materiaal: u laat het speciaal ontwerpen voor de plaats van verkoop. Het is het ideale middel om klanten in de winkel naar uw product te (ver)leiden. En dat doet u door op te vallen. Durf uit de band te springen voor een knallende eerste indruk!

2

GEEF EEN DUIDELIJKE BOODSCHAP.

Opvallen is één ding, maar u maakt pas echt een blijvende indruk als de communicatie ook in een oogopslag duidelijk is. En dat lukt enkel als boodschap en drager helemaal op elkaar zijn afgestemd. Anders gezegd: bepaal eerst de juiste invalshoek en ga op zoek naar daarbij passend POS-materiaal.

3

ZET AAN TOT ACTIE.

Wilt u graag een gloednieuw merk lanceren? Verdient uw product een extra woordje uitleg? Of biedt u potentiële klanten een promotie aan? Tussen alle andere producten springt u in het oog met behulp van een duidelijke presentatiebox, vitrinekast, schapkaart of totem en lokt u nieuwsgierigheid uit bij de winkelzoekers.

4

VERGROOT UW NAAMSBEKENDHEID.

POS-materiaal bestaat in alle afmetingen, vormen en kleuren, en dat allemaal afgestemd op de look en feel van uw bedrijf. Ideaal dus om meteen ook uw logo, inclusief imago, bij de klanten over te brengen. Met behulp van originele displays, borden met onmisbare promoties of opvallende wedstrijdboxen. Stuk voor stuk op maat gemaakt voor u!

5

VERWEN MET EEN HELE WINKELERVARING.

Gebruik uw POS-materiaal ook om klanten te verwennen. Waarom laat u hen niet proeven, voelen, ondervinden en testen waar het bij uw product allemaal om draait? Een ervaring die klanten van webshops moeten missen, maar waarvoor ze wel bij u terecht kunnen.

welles/nietes

met POS



NIET DOEN:

Om op te vallen, hoeft u niet uit te pakken met de grootste en schreeuwerigste displays waar klanten letterlijk en figuurlijk over struikelen. U bereikt veel meer met POS-materiaal in de stijl van uw merk.



NIET DOEN:

Verouderd of beschadigd POS-materiaal laten slingeren, want u wilt natuurlijk niet dat klanten een 'versleten' indruk linken aan uw product.



WEL DOEN:

Check op voorhand de locatie: waar precies in de winkel komen uw producten het best tot hun recht? U prikkelt de nieuwsgierigheid van potentiële klanten maximaal met de perfecte POS-drager op de perfecte plaats.



WEL DOEN:

Speel kort op de bal. POS-materiaal is de ideale tool om promoties aan te kondigen, zoals voor Valentijnsdag of Moederdag. En waarom verleidt u klanten niet om hun gegevens te ruilen voor unieke acties met een wedstrijd-box?



Let op je taal

Klanten ter plaatse in de winkel overhalen tot een aankoop?
U overtuigt ze vast met een onweerstaanbare promotie.
En vervang meteen ook de slogan 'Grijp deze korting!' door een sterkere
'**Mis deze kans niet!**' voor dat extra 'niet te missen' duwtje in de rug.

De kunst(stof) van het verleiden

met POS

Kunststof, de verzamelnaam voor verschillende soorten materialen zoals plastic en plexiglas, is bekend om zijn veelzijdigheid. Meteen ook de reden waarom het uitermate geschikt is voor al uw POS-materiaal. U bepaalt hoe u uw product in de kijker wilt zetten: geen enkel formaat of geen enkele kleur is te gek voor kunststof. U kan uw creativiteit dus gerust de vrije loop laten, want voor specialisten in kunststof is het vertalen van uw ontwerp in een functioneel design een koud kunstje.

ENKELE VAN DE VELE VOORDELEN VAN POS IN KUNSTSTOF OP EEN RIJ:

FLEXIBEL.

Geen ontwerp te groots, geen kleur te gek. Uw creativiteit kent geen grenzen dankzij de nieuwste innovaties van kunststof. Helemaal op maat gemaakt om uw product en naam op een unieke manier in de kijker te zetten.

LICHTGEWICHT.

Bent u op zoek naar displays of vitrineboxen die u makkelijk kunt verplaatsen? Kunststof is licht van gewicht en makkelijk te vervoeren.

SLIJTAGEVRIJ.

Displays die tegen een stootje kunnen? Met kunststof presenteert u uw product in een kleurvast en kreukvrij kader. Ook bij buitenevenementen.

LUXUEUS.

De hoge kwaliteit van kunststof en het detailwerk tillen gelijk welke box, display of folderhouder, samen met uw merknaam, naar een hoger niveau.

BUDGETVRIENDELIJK.

Door de vele mogelijkheden, kunt u de juiste keuze maken voor uw budget. Bovendien is POS-materiaal in kunststof bestand tegen slijtage, blijft de kwaliteit top en kunt u het lange tijd gebruiken.

3 x POS in kunststof

1

TOONBANKHOUDERS.

Ze staan daar niet voor niks, op ooghoogte, terwijl klanten aan het wachten zijn aan de kassa. Met een toonbankdisplay zet u uw product op een originele manier én op het juiste moment in de kijker. Ideaal om winkelbezoekers uw product te laten testen. Of waarom niet hun gegevens te verzamelen in een wedstrijdbox?

2

KOPSTELLINGDISPLAY.

Echt opvallen doet u met een op maat gemaakte display, haaks op de looproute, aan het begin of het einde van een winkelrek. Dankzij de luxe uitvoering in kunststof, uiteraard in de kleur en vorm van uw keuze, valt u zelfs nog meer op. De perfecte manier om potentiële klanten bijvoorbeeld uit te nodigen om te proeven van uw gloednieuwe product.

3

DE SHOP-IN-SHOP.

Dankzij het materiaal in kunststof is de keuze hier onbeperkt. U kiest alles zelf: van ontwerp en indeling, over kleur, tot de specifieke techniek om alle info over uw product in detail weer te geven. Zowel in de speciaalzaak als op beurzen is dit de ideale manier om klanten uw merk als het ware te laten 'belevén' en experts ter plaatse persoonlijk advies te laten geven.

Bijna **3 op 4 klanten** beslissen pas in de winkel of ze tot een aankoop overgaan of niet.



Aantrekkelijk voorgestelde producten verkopen dan ook beter dan onopvallende concurrenten. Met perfect uitgewerkte Point of Sale-materialen zet u uw merk in de spotlight en geeft u potentiële klanten op een alleraardigste manier een duwtje in de rug. En het allermooiste: voor elk budget zijn er creatieve oplossingen. Onderzoek toont intussen aan dat meer aandacht voor uw product via POS-materiaal op de winkelvloer direct resulteert in hogere verkoopcijfers. Investeren in deze vorm van communicatie loont dan ook de moeite. Informeer u en laat deze kans om uw verkoopcijfers én uw naamsbekendheid te boosten zeker niet liggen!

Europlex Belgium

Rue de la Technique 1

B-1400 Nijvel

T +32 (0)67 55 07 90

F +32 (0)67 55 07 91

E europlex@europlex.be

www.europlex.be

