

POS_T - Pousseur et séparateur pour présentoirs et agencement





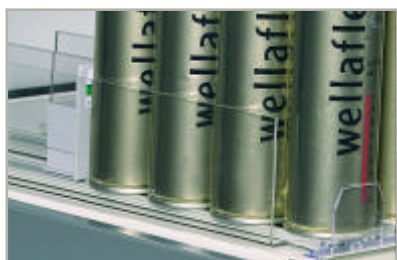
POS τ - Pousseur et séparateur pour présentoirs et agencement

Présentoirs, actions promotionnelles et bien sûr agencements intelligents sont la base d'une augmentation du chiffre d'affaires et de lancements de produits réussis.

Outre l'esthétique même du présentoir, la mise en valeur du produit par une bonne présentation a son importance.

Les atouts d'une présentation parfaite en détail:

- 1 Les produits sont toujours debouts, parfaitement visibles à l'avant de l'étagère ou du présentoir.
- 2 Un réapprovisionnement fréquent de l'étagère devient superflu, car les produits restants sont poussés vers l'avant chaque fois qu'un article est enlevé.
- 3 Le produit à l'avant est légèrement surélevé pour une prise en main optimale.
- 4 Une étiquette sur le pousseur indique l'emplacement habituel du produit. Ceci renseigne le client et facilite la tâche au personnel de vente.
- 5 Un éclairage efficace augmente l'intérêt du client et crée des achats spontanés.



▶ **Présentoir pour produits de cosmétique Lancôme**

"König Projekt Management GmbH"



▶ **Présentoir de comptoir pour cigares "Dannemann Cigarrenfabrik GmbH"**

"Display 2000", Kirchlengern



▶ **Présentoir réfrigéré pour charcuterie**

"Abraham Schinken GmbH & Co.KG", Seevetal



▶ **Présentoir "check-out-center" pour cigarettes**

"Wanzl Metallwarenfabrik GmbH", Leipheim



▶ **Présentoir pour soupes en sachet Knorr**

"Pego GmbH", Winsen



▶ **Présentoir compact pour épices**

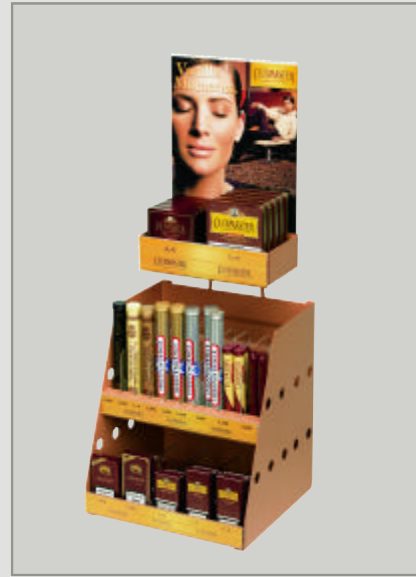
"POS Tuning GmbH & Co.KG", Bad Salzuflen





▶ **Présentoir de comptoir pour cigares "André GmbH & Co KG"**

"Eurogro /Les Pays-Bas"



▶ **Présentoir pour produits MAGGI**

"ABF-technik + service GmbH", Willich



▶ **Présentoir pour lingerie**

"Campagnolo"



Des agences parmi les leaders du marché se fient au savoir-faire de POS TUNING en équipant leurs agencements de nos pousseurs et systèmes d'organisation d'étagères.

Notre système flexible et modulaire suit parfaitement les agencements existants et les idées nouvelles de nos clients.

Lors de la conception et construction de vos agencements de vente, et bien sûr particulièrement si celles-ci intègrent des modules POS T, vous pourrez compter sur notre savoir-faire et notre compétence!

▶ "Congélateur à poisson" avec élévateur de produits POS T

*"Deutsche See GmbH",
Bremerhaven*



▶ Présentoir "check-out-center" pour cigarettes

*"Kesseböhmer KG, Bad
Essen"*



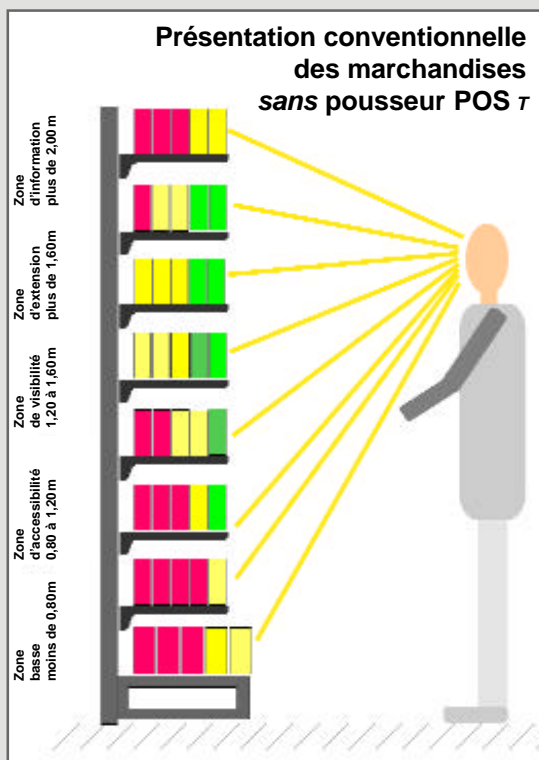
▶ Etagère "FiFo" (premier rangé, premier enlevé)

*Imperial Tobacco
Les Pays-Bas*





2/3 des décisions d'achat sont prises au point de vente!



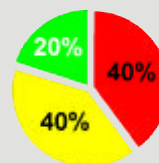
C'est pour cela qu'une présentation de qualité des marchandises devient de plus en plus importante pour le succès des ventes!

Le dessin suivant est l'illustration que par une présentation conventionnelle des marchandises en étagères, environ 80 % des produits ne sont pas présentés de façon optimale.

Même à la hauteur de visibilité optimale, les produits peuvent "disparaître" dans des "gouffres".

Des gens de petite taille ou des seniors n'ont souvent aucune chance de voir ou d'accéder à certains produits!

- 20 % des marchandises sont bien visibles et accessibles
- 40 % des marchandises sont plus difficilement visibles et accessibles
- 40 % des marchandises sont partiellement inaccessibles et invisibles



Dans l'étagère équipée de présentoirs POS τ - pousseurs de produit, les chances de vente sont décidément meilleures!

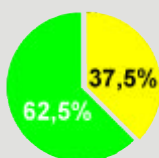
Les présentoirs et les produits sont toujours placés à l'avant de l'étagère. Même le dernier produit de chaque rangée est visible et accessible!

Ceci crée des achats spontanés et accroît la satisfaction du client.

L'image des marques est soutenue et améliorée par une présentation toujours propre et rangée.

En même temps, le réapprovisionnement des étagères est facilité et sa durée réduite.

Le coût de l'équipement d'une étagère avec des pousseurs est amorti au bout de quelques semaines.



- 62,5 % des marchandises sont parfaitement visibles et accessibles à l'avant de l'étagère
- 37,5 % des marchandises sont parfaitement visibles à l'avant de l'étagère et plus difficilement accessibles dans la zone basse et la zone d'extension

