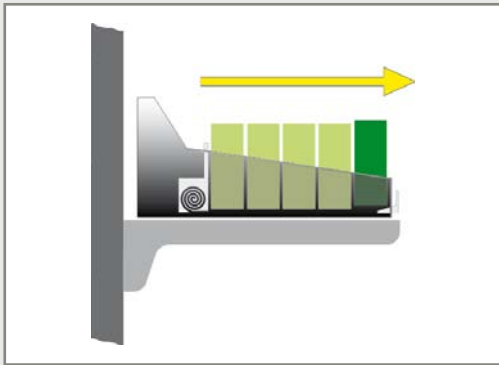


POS_T - Systemtray





Das POS τ - Systemtray

aus Wellpappe oder Karton, versehen mit einem ausgestanzten oder perforierten Schlitz zur Durchführung eines Warenvorschubs, macht die Transportverpackung zum Warenmagazin, in dem die Ware immer optimal aufrecht an der Regalfront präsentiert wird.

Zur Herstellung ist eine Lizenz erforderlich. Mit der kostenfrei von POS Tuning zu beziehenden Lizenz vermitteln wir das notwendige Know-how, auch in Abstimmung mit Ihrem Verpackungshersteller. Mit dem Lizenzvertrag ist im Wesentlichen eine Kennzeichnungspflicht der Verpackung wie folgt verbunden:

**POS τ - Systemtray EP 0987971
für POS τ - Vorschub ___ Newton.
Infos unter www.postuning.com**

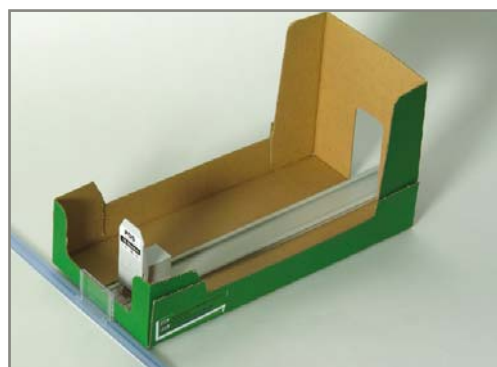
Europäisches Patent „EP 0987971“

Als „Einmal-Investition“ sind die Regale mit dem speziellen POS τ - Vorschub für den „Tray-Betrieb“ auszurüsten. Diese stehen für kleine oder große Produkte, ob spezifisch leicht oder schwer, ob in Tüten, Dose oder Hartkarton, in abgestimmter Funktion zur Verfügung.

Um bei engen Bodenabständen ein „Durchreichen“ eines 2. Ersatztrays nach hinten zu ermöglichen, kann auf Wunsch der Vorschub mit einer Klapp-Front ausgerüstet werden.

Ein Labelhalter nimmt optional Ihre Produktinformationen zur zuverlässigen Stammplatzsicherung auf.

Ein Markttest mit *Ihren* Produkten zeigt Ihnen das wahre Potenzial!



vom Chaos - zur Ordnung

vorher - vom Chaos...



Das Tray als Transport- und Präsentationsverpackung hat sich bei vielen Sortimenten als Standard durchgesetzt. Neben dem Vorteil der rationellen Regalbestückung bleiben jedoch entscheidende Funktionen verbesserungsbedürftig: Die Produkte stehen hinten im Tray, kippen nach vorn - nach hinten! **Fazit:** sie können nicht mehr gesehen werden, Impuls-käufe werden verhindert und es entsteht eine vermeintliche Out-of-Stock Situation.

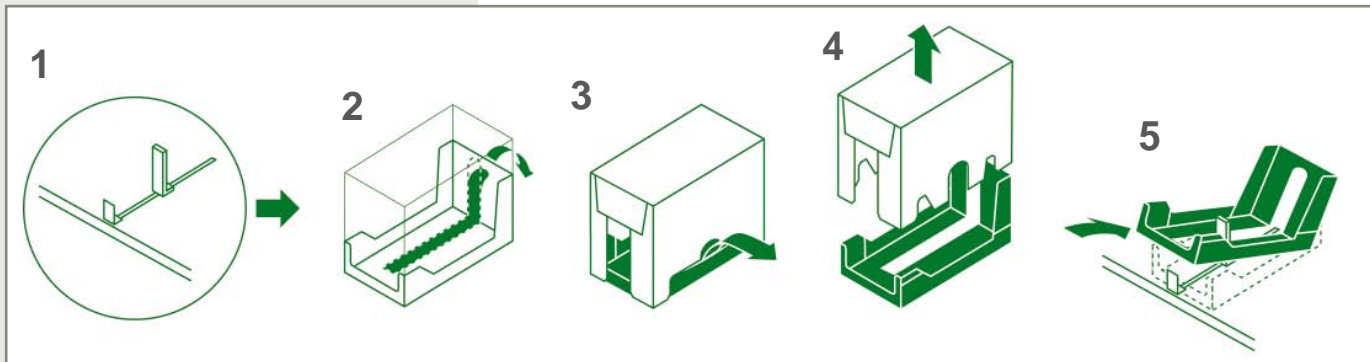


Mit dem POS T- Systemtray erzielen unsere Kunden eine Optimierung der Präsentation bei gleichzeitiger Senkung der Logistik- und Regalpflegeaufwendungen.

Durch nachweisbare Mehrverkäufe und eine in Jahren bemessene Langzeitwirkung wird eine Wirtschaftlichkeit erzielt, die bei vergleichbaren Aufwendungen in "klassische Werbung" kaum erreichbar ist.

nachher -
...zur Ordnung





5 Schritte zur perfekten Präsentation

- 1 Warenvorschub mit Führungsgleitprofil auf die Adapter-T-Schiene an der Front des Regalbodens clipsen
- 2 Perforation aus Rücken und Boden entfernen
- 3 Deckel vom Tray lösen
- 4 Deckel entfernen
- 5 Das gefüllte Systemtray gegen den Widerstand des Vorschubs in das Regal stellen.



Ergebnisse bei Einsatz des POS T- Systemtrays mit Warenvorschub

- Permanente Frontpräsentation und Visibilität
- Kein Vorziehen der Ware notwendig
- Präsentation unterstützt die Wertigkeit der Marke
- Verbesserung des Erscheinungsbildes und der Übersichtlichkeit
- Höherer Anteil an Schnellzugreifern (Impulskauf)
- Deutliche Umsatz- und Absatzsteigerung
- Reduktion der Regalpflegekosten



Auszeichnungen

Internationale Auszeichnungen signalisieren weltweite Akzeptanz!

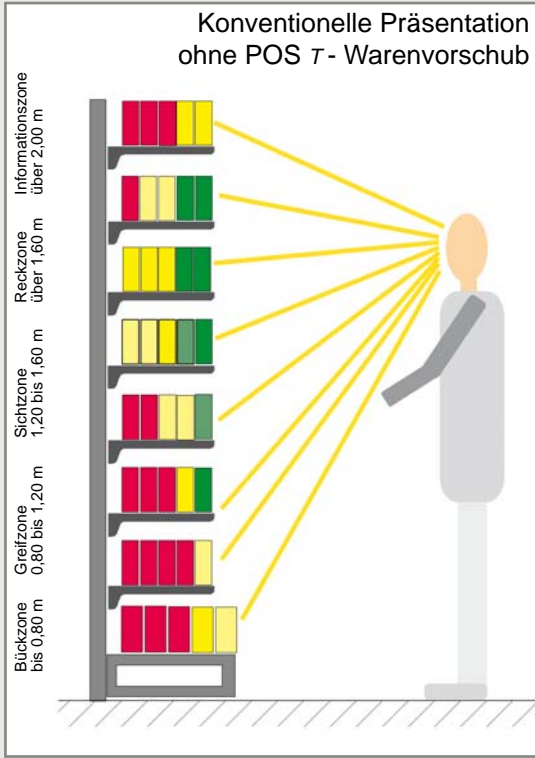


- **platzieren**
- **präsentieren**
- **inszenieren**

...für mehr Erfolg am Point of Sale!



2/3 der Kaufentscheidungen werden am Point of Sale getroffen!



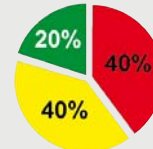
Deshalb wird die Qualität der Warenpräsentation immer wichtiger für den Verkaufserfolg!

Die nachstehende Abbildung zeigt, dass bei einer konventionellen Regal-Präsentation rund 80% der Produkte nicht optimal präsentiert werden.

Auch in bester Sichthöhe "verschwinden" Waren in "Schluchten".

Kleinwüchsige oder Senioren haben oft keine Chance, ein Produkt zu sehen bzw. zu greifen!

- 20% der Ware ist optimal sicht- und greifbar
- 40% der Ware ist eingeschränkt sicht- und greifbar
- 40% der Ware ist teils unsichtbar / teils nicht greifbar



Entscheidend besser sind die Verkaufschancen im Regal mit dem POS T- Warenvorschubsystem!

Produkte stehen konstant an der Regalfront. Auch die jeweils letzte Packung ist sicht- und greifbar!

Das schafft Impulskäufe und erhöht die Kundenzufriedenheit.

Das Markenimage wird durch ein stets "aufgeräumtes" Markenbild verbessert.

Gleichzeitig werden die Regalpflegeaufwendungen reduziert.

Die Kosten der Regalausstattung amortisieren sich nach wenigen Wochen.

- 62,5% der Ware ist an der Regalfront optimal sicht- und greifbar
- 37,5% der Ware ist an der Regalfront optimal sichtbar und in der Reck- bzw. Bückzone eingeschränkt greifbar

