

# Nutzen Sie bereits das volle Potenzial Ihrer Verkaufsfläche?

**Der Großteil aller Kaufentscheidungen fällt direkt am Point of Sale. Überlassen Sie hier deshalb nichts dem Zufall!**

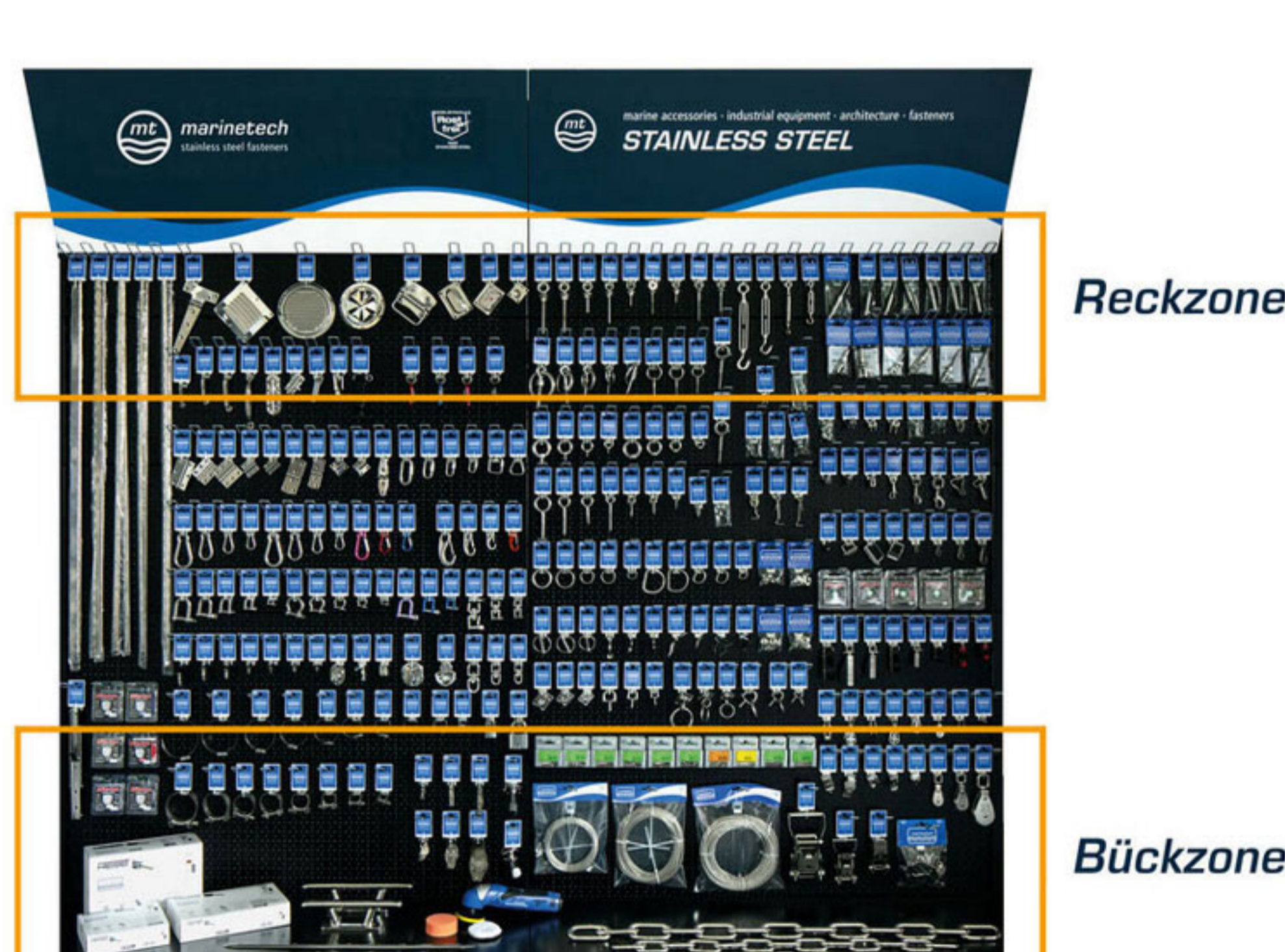
Ganz ehrlich, sind Sie schon mal bei Ikea die Treppe runtergegangen und haben im Vorbeigehen noch schnell die angebotenen Teelichter in die gelbe Tasche geschmissen? Oder standen Sie beim Bekleidungsgeschäft an der Kasse, sahen die Socken in der Gitterbox und dachten: „Davon kann man nie genug haben“?

Diese Kaufentscheidungen sind kein Zufall, sondern Umsatz durch gekonnte Produktplatzierung. Machen Sie sich die wichtigsten Maßnahmen zunutze:

## Warenplatzierung

Die Platzierung der Produkte in den einzelnen Regalen und an den Verkaufswänden ist entscheidend. Damit Kunden impulsiv zugreifen, muss die Ware leicht erreichbar sein.

Die meisten Verkäufe erzielen auf Augenhöhe platzierte Artikel. Positionieren Sie hier Produkte mit höheren Gewinnspannen und Artikel, die zu impulsiven und zusätzlichen Einkäufen anregen. Die „Muss“-Artikel Ihrer Kunden sollten Sie in den sogenannten Bück- und Reckzonen platzieren. Der Blick des Kunden schweift so automatisch auch über das Sortiment in der Mitte.



## Impulskäufe

Impulskäufe erfolgen – wie der Name schon verrät - sehr spontan. Hierfür eignen sich preiswerte, allgemein gebräuchliche Produkte. Platzieren Sie diese dort, wo der Kunde Zeit zum Warten hat.



Der Klassiker ist der Kassenbereich, aber auch ungenutzte Durchgangswegen mit wenig Ablenkung funktionieren. Zur Produktpräsentation eignen sich besonders Drehdisplays oder Tischaufsteller, die bei platzsparenden Maßen viel Fläche bieten und flexibel positionierbar sind.



Mehr zum MT-Display kompakt

[PDF herunterladen \(3,8 MB\)](#)

## Sonderangebote

Kunden greifen nachweislich bei Waren auf Sonderverkaufsständen häufiger zu, als bei den gleichen Waren aus dem Regal. Sie gehen davon aus, dass diese Produkte besonders günstig sind - ohne den Preis zu kontrollieren.

Auch Rabatte wie Gutscheine, Coupons, Set-Angebote oder Abverkäufe erzeugen beim Kunden immer das Gefühl, dass sie gespart haben.

Sie sind nicht sicher, was zu den Gegebenheiten in Ihrem Markt passt? Kein Problem! Wir beraten Sie gerne und erstellen individuelle Konzepte speziell nach Ihren Wünschen.

Bei uns erhalten Sie mit Bestsellern bestückte **Sortimentskästen**.

Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kästen individuell mit Produkten aus unserem Sortiment zu gestalten.

**Das ganze Jahr: 3 % Rabatt auf alle Webshop-Bestellungen**

## \*Unsere Produktempfehlungen



**Sortimentskästen  
815217**

Verschiedene Ausführungen

[Zum Shop](#)



**SB Schrauben A2**

Verschiedene Größen

[Zum Shop](#)



**SB Schrauben A4**

Verschiedene Größen

[Zum Shop](#)

Übrigens, alle geblisterten Produkte erhalten Sie bei uns auch mit Ihrem eigenen Logo und in Ihrem Design.



## Das ganze Marinotech-Sortiment online

[% SALE](#)

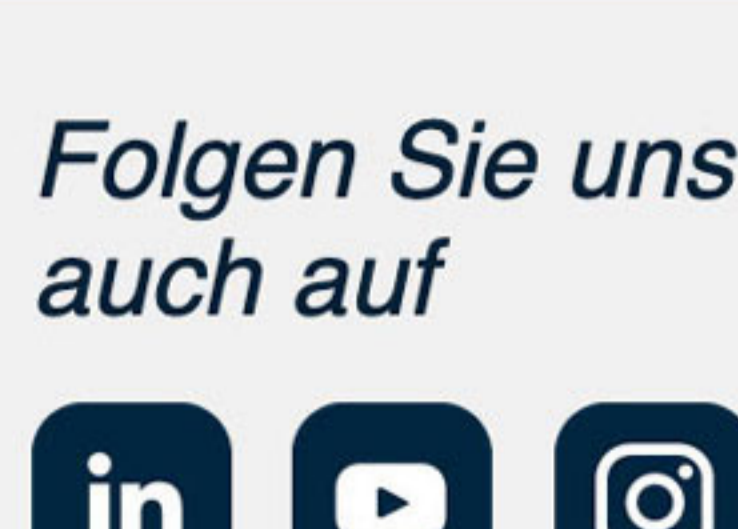
[Alle Produkte](#)

[Neuheiten](#)

## Unsere Mitarbeiter sind für Sie da.

Sie haben es eilig? Sie suchen etwas und finden es nicht? Sie möchten ein individuell für Sie hergestelltes Teil? Oder Sie wollen nur schnell und einfach eine Bestellung aufgeben? Dann finden Sie hier Ihren persönlichen Ansprechpartner.

## Folgen Sie uns auch auf



[Ansprechpartner finden](#)

Marinotech Edelstahlhandel GmbH & Co. KG  
Marschgehren 16  
28779 Bremen  
Deutschland

+49 421 – 69 05 6 - 0  
info@marinotech.de

Sie erhalten diese E-Mail, da Sie innerhalb der vergangenen 12 Monate bei uns bestellt haben und wir Sie über unsere Angebote informieren möchten. Wenn Sie keine E-Mails dieser Art mehr erhalten möchten, klicken Sie bitte hier: [Newsletter abbestellen](#)