

# WIE SIE MARKTPOTENZIAL RICHTIG NUTZEN: MEHR UMSATZ DURCH KUNDENORIENTIERTE WARENPLATZIERUNG

Nachfolgend einige Tipps für eine kundenorientierte Regalgestaltung:



Ergänzen Sie die TENA Regalplatzierung mit erklärenden PoS-Materialien.

## Generelle Tipps zur Platzierung:

- Der Ort der Platzierung sollte für Senioren leicht zu finden und trotzdem diskret sein.
- Wechseln Sie nicht zu oft den Ort der Platzierung, damit Kunden ihr Produkt „wiederfinden“ können.
- Präsentieren Sie TENA im Block. Das Mischen von Marken führt zur Verwirrung beim Kunden.
- Platzieren Sie Produkte mit leichter Saugstärke oben und mit hoher Saugstärke unten.
- Produkte sollten niemals vergriffen sein, denn Lücken im Regal führen zur Kundenabwanderung.
- Nutzen Sie einen gerechten Verteilungsschlüssel für Wettbewerbsmarken, z.B. indem Sie sich an Marktanteilen orientieren.
- Nutzen Sie PoS-Materialien! Der TENA Produktfächer, die Selektionshilfe und Broschüren für verschiedene Kundengruppen und Produkte sowie Beratungsleitfaden und Produktmuster erleichtern die Beratung und den Verkauf.

# WIE SIE TENA PRODUKTE OPTIMAL PRÄSENTIEREN

Steigern Sie Ihren Erfolg mit einem kundengerecht strukturierten Sortiment in der Freihand! Auf Basis von validiertem Konsumenten- und Marktwissen hat TENA für Sie Empfehlungen für eine zeitgemäße Warenpräsentation entwickelt. Die folgenden Regalempfehlungen basieren auf einer beispielhaften Regalbreite von 80 cm und 100 cm.

## Drei Regalböden

