

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!** Produktauswahlhilfen oder Broschüren am Regal erleichtern die Beratung und den Verkauf.

Wie Sie TENA Produkte optimal präsentieren

Steigern Sie Ihren Erfolg mit einem kundengerecht strukturierten Sortiment in der Freiwahl! 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

