

„Rundum-Sorglospaket“ für die Handelspartner

GARDINIA®

Fensterdekorationen perfekt inszeniert – die Präsentationen und Verkaufshilfen von Gardinia sind ein einzigartiges „Rundum-Sorglospaket“ für die Handelspartner. Das Ziel: Produkte mit selbsterklärender Verpackung und hohem Warenumsatz. Kein Problem, denn in den verbraucherfreundlichen Modulpräsentationen von Gardinia ist alles übersichtlich und kundenorientiert gestaltet. Jeder findet sich auch ohne die Hilfe eines Beraters schnell zurecht. Ganz wichtig ist dabei das Farbleitsystem auf den Verpackungen. Dank dieser Farb-Markierungen kann der Verbraucher sofort erkennen, wie er das von ihm gesuchte Produkt und Zubehör schnell findet. So kennzeichnet z. B. die Farbe Rot die 20 mm Gardinenstangen samt passenden Trägern.

Große Infotafeln oder variable Drehdisplays mit Originalbemusterungen sind wichtige Orientierungshilfen und erläutern die Anwendung der Produkte. Ideal für den Handel: Die Warenpräsentationen lassen sich u. a. durch austauschbare Kopfblenden individualisieren und dem Corporate Design des Unternehmens anpassen. Im Bündel Vertriebs- und Marketingzentrum werden komplette Warenpräsentationen und Modulkonzepte in Kooperation mit den Handelspartnern aufgebaut. Die perfekte Testmarktsimulation!

Abgerundet wird das Angebot durch leicht verständliche Verkaufsunterlagen, wie zum Beispiel die hochwertigen Prospekte

am Point of Sale. Ein einzigartiger Service von Gardinia und zusätzlich in den wichtigsten Landessprachen Osteuropas. Die optimale Unterstützung für den Handel bei der Expansion im In- und Ausland. Das bietet auch der europaweite Internetauftritt von Gardinia, samt der umfassenden Datenbank mit allen wichtigen Informationen zu Produkten und Verkaufshilfen.

www.gardinia.de/www.gardinia.eu



Anwender im Fokus

Der Anwender steht immer im Fokus der Marketingaktivitäten von Nespoli. Die Warenpräsentation unterstützt die richtige Kaufentscheidung und Werkzeugauswahl des Kunden durch ein klar gegliedertes Farbleitsystem. Es hat sich bewiesen, dass der Endverbraucher das Navigationssystem akzeptiert hat. Auch für die Aufgabenstellungen Cut-Case sowie Cross-Selling-Präsentationen hat man bei dem Marketing-Team in Dinkelsbühl attraktive, logistisch sinnvolle und endverbraucherorientierte Angebote für den Handel umgesetzt. Nespoli orientiert sich bei den Produktinnovationen an den Bedürfnissen von Handel und Endverbraucher, sowohl was Design, Technik als auch die einfache Handhabung und die kundenfreundliche Gestaltung des POS angeht. Die Friess Nespoli GmbH beschäftigt an ihren Standorten Sinbronn und Wieseth insgesamt 280 Mitarbeiter. Die Firma gehört zur italienischen Nespoli-Group, die mit einem Umsatz von 260 Mio. € europäischer Marktführer für Malerwerkzeuge und -zubehör ist.

www.nespoligroup.de



**NESPOLI
GROUP**

