

Mögliches Kühlerlayout



Generieren Sie Mehrumsatz mit Getränken!

Getränke sind sogenannte Impulsprodukte. Das heisst, je höher die Verfügbarkeit, desto mehr wird konsumiert. Die Platzierung eines Getränkekühlers am Verkaufspunkt regt Impulskäufe an und fördert wertvollen Mehrumsatz. Der Schlüssel zum Erfolg ist die professionelle Anordnung der gekühlten Getränke. Folgend einige Tipps:

Kühler

Standort	auffällige Platzierung
Beleuchtung	Kühler oben, wie auch seitlich gut ausleuchten
Warendruck	je mehr Getränke verfügbar sind, desto mehr werden konsumiert
Klare Preisauszeichnung	Zeichnen Sie die Getränkepreise am Regal aus, Regalstopper sorgen für bessere Übersicht

Produkte

Kalte Getränke	kühlen Sie die Getränke zwingend vor
Fokus	auf die stärksten Produkte legen
Leaderartikel	mit mehreren Reihen (Facings) pro Artikel erzeugen Sie zusätzlichen Warendruck (Cola, Rivella, Eistee etc.)
0.5l PET-Flaschen	beliebt weil wiederverschliessbar und handlich
1.5l PET-Flaschen	nur bei Nachfrage (z.B. Handwerker) anbieten
SwissBaker Produkte	gewähren Exklusivität (Mineral, Ice Tea und Energy Drink)
Trendprodukte	attraktiv, zeigen Kompetenz und sorgen für Abwechslung (z. B. Coke-Life, Makoto)
Produkte aus der Region	unterstreichen Ihre regionale Verankerung (Süssmost, Limonaden, Bier etc.)
Getränke aus Eigenproduktion	ein Grund mehr, dass Kunden Ihr Fachgeschäft für den Einkauf wählen (Eistee, Smoothies etc.)

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Pistor Kundenberater oder unter www.pistor.ch/gastrobeck