

Die Frequenzbringer



It's magic: Herausragende Uhren oder Schmuckstücke lassen sich mit der „Looma“-Hoverbox schwebend präsentieren

Der Großhändler **Carl Engelkemper Münster** bietet immer wieder neue Präsentationsideen für den schnellen Durchverkauf. Beispiele sind die „Looma“-Hoverbox und die neuen Außenvitrinen für Hochfrequenzlagen.



Eine robuste Vitrine sorgt als Kundenstopper vor dem Geschäft für mehr Umsatz in Hochfrequenzlagen

D

Das ist einfach magisch: Mit der „Looma“-Hoverbox lässt man die Ware im Schaufenster schweben – ein Hingucker, der garantiert für Aufmerksamkeit sorgt und Flaneure ins Geschäft zieht. „Damit lassen sich Produkte, seien es außergewöhnliche Designobjekte, besonderer Schmuck oder Uhren, einzigartig präsentieren“, ist Guido Abeler, Geschäftsführer von Engelkemper, überzeugt. Erhältlich ist die „Looma“-Hoverbox in den Farben Weiß, Terracotta, Grau, Mint, Schwarz und Rot. Dazu gibt es verschiedene Schwebelemente: Einmal Kugeln, die sich zum Beispiel für Armschmuck und Uhren perfekt eignen. Außerdem gibt es Scheiben. Die Schwebelemente stehen in Ahorn, Eiche und Walnuss zur Verfügung. Die „Looma“-Hoverbox ist eine überschaubare Investition mit großer Wirkung.

WARENPRÄSENTATION ALS KUNDENSTOPPER

Die neuen Outdoor-Vitrinen sind ein besonderes Angebot von Engelkemper für Fachgeschäfte an stark frequentierten Standorten. „Mit diesen robusten Vitrinen mit Ware in den Impulskaufpreislagen kann der Händler seine Umsätze deutlich steigern“, sagt Guido Abeler. Die witterungsbeständige, mit zahlreichen Si-

cherheitsfeatures versehene und optisch äußerst ansprechende Außenvitrine gibt es wahlweise mit Schmuck aus dem CEM-Programm in den Verkaufspreislagen von 26 bis 129 Euro oder mit Uhren der Marke Adora in den Verkaufspreislagen von 59,90 bis 99,90 Euro. „Wir haben zwölf Tablets mit rhodiniertem Silberschmuck sowie 80 Uhren dafür ausgewählt, die sich durch eine besonders hohe Umschlagshäufigkeit auszeichnen“, berichtet Abeler. „Auf Wunsch ist auch eine Seite mit Uhren der Marke Chill! bestückbar.“ Zum Lieferumfang gehört eine Verpackung für jede Uhr. Die Vitrine wird auf Leihbasis für Hochfrequenzstandorte zur Verfügung gestellt. Für die Ware räumt Engelkemper ein sechsmonatiges Zahlungsziel ein. „Wichtig ist die Bereitschaft zur kontinuierlichen Nachorder, damit das System Außenvitrine seine volle Wirkung entfalten kann“, betont Abeler. Die Auftragsbearbeitung für Nachbestellungen erfolgt am Bestelltag. Das patentierte System für die UVP-Auszeichnung, die einfache Nachorder durch rückseitige Bilderung aller Artikel mit EAN, der elektronische Lieferschein mit Bild sowie die umfassende Sortimentsauswertung sind so einfach zu handhaben, dass dem schnellen Verkaufserfolg nichts im Wege steht. ■

www.engelkemper.de