

Advertorial: 5 tips voor productpresentaties die verkopen

09-07-2018 08:00



Hoe trek je de aandacht van de shopper? Wat is de klantreis en hoe creëer je herkenbaarheid en consistentie? Buro Beerbaum is dé specialist in retail services en visual merchandising. Door doelgerichte winkelcommunicatie en advies over hoe je de kosten en de milieuvoetafdruk kunt beperken. Onze 5 P's op een rij:

1. Promoot de boodschap op de juiste plaats. Voor sommige shoppers is de winkel het eindpunt van de customer journey, voor de ander het startpunt. Herkenning van de campagne en activatie vergroten hierbij de impact.
2. Presenteer verleidelijk. Wek nieuwsgierigheid op door interactie. Integreer het online aanbod ook offline op een opvallende manier: www.supersizesmartphone.nl
3. Produceer duurzame winkelcommunicatie, welke flexibel aan te passen en herinzetbaar is. Blijf wel verrassen door wisselingen van boodschap, thema en locatie.
4. Plan de inzet van de promotiematerialen op het juiste moment in de campagne en zorg voor een 'up-to-date' voorraad hiervan. Met 'Co-Point' plan je 24/7 de materialen, heb je realtime inzicht en is bestellen

en reserveren eenvoudig.

5. Plaatsing van reclame / promotiematerialen vakkundig laten uitvoeren zorgt voor minder 'waste'. De merchandise reporting tool biedt online inzicht, zodat de kwaliteit gewaarborgd is.

Benieuwd welke winkelcommunicatie invloed heeft op merkvoorkeur en het aankoopgedrag? We maken het je graag gemakkelijk!

www.burobeerbaum.nl