

STAPPENPLAN SCHAPVERZORGING

DE ALDIPRESS GUIDE DIE UW TIJDSCHRIFTENVERKOOP STIMULEERT ÉN TIJD BESPAART!

Voor de losse verkoop van tijdschriften is een goede presentatie in de winkel essentieel.

Aldipress heeft op basis van consumentenonderzoek een schapvisie ontwikkeld. Dit is een visie op hoe het schap het beste kan worden ingericht: overzichtelijk, met een optimale indeling, die aansluit bij het koopgedrag van de consument.

6-STAPPENPLAN ALDIPRESS SCHAPVISIE

1 VERDEEL DE TIJDSCHRIFTEN IN VIER HOOFDSEGMENTEN

Aldipress hanteert 4 hoofdsegmenten.

Deze zien er als volgt uit:

SEGMENT: MAN

SEGMENT: VROUW

SEGMENT: HOBBY & VRIJE TIJD

SEGMENT: JEUGD

De segmenten zijn weer onderverdeeld in rubrieken. Deze staan vermeld op de pakbon. Deze indeling zorgt voor meer overzicht en duidelijkheid in het schap. Consumenten kunnen zo makkelijker hun favoriete tijdschrift vinden, omdat vergelijkbare titels bij elkaar zijn geplaatst.

2 PLAATS VROUWENTITELS IN HET HART VAN HET TIJDSCHRIFTENSCHAP

'Vrouw' is het belangrijkste segment met de hoogste omzetbijdrage. Deze wordt daarom in het hart van het schap geplaatst. Segment 'Man' wordt linksboven geplaatst, 'Jeugd' linksonder en 'RTV gidsen en puzzels' bij Hobby & Vrije Tijd rechts in het schap.

3 ZET DE BELANGRIJKSTE TITELS FULL-COVER OP VASTE PLEKKEN OP DE VOORSTE PLANK

Plaats belangrijke titels op de voorste plank voor meer zichtbaarheid en herkenbaarheid van het segment/de rubriek. Dit helpt de consument bij het 'navigeren' in het schap.

4 PLAATS PAKKETTEN OP DE PLINT

De plint (onderste plank van het schap) biedt ruimte voor een hogere inlading. Dit is een goede plek voor voordeel-pakketten. Ook blijft het schap hierdoor overzichtelijk. Eventuele overige pakketten kunnen in het schap bij het betreffende segment worden geplaatst.

5 CREËER RUIMTE VOOR SPECIALS

Presenteer de specials binnen de betreffende segmenten in het schap. Creëer op piekmomenten extra posities buiten het schap, zoals actiemanden of actiedisplays. Dit is van belang voor extra zichtbaarheid, en dus meer omzet.

6 VERRAS DE CONSUMENT MET PROMOTIEMATERIALEN

Blijf de consument verrassen. Maak gebruik van de geleverde promotiematerialen. Dit verhoogt de attentiewaarde van het schap.

TIPS

- Voorkom nee-verkopen! Stuur tijdschriften die niet in het schap passen, niet vervoegd retour. Berg de overgebleven voorraad op en vul het schap regelmatig bij.
- Voor actuele promoties en informatie: check het Aldipress Weeknieuws, de mailings die u via het krat ontvangt of de Retail Webportal.