

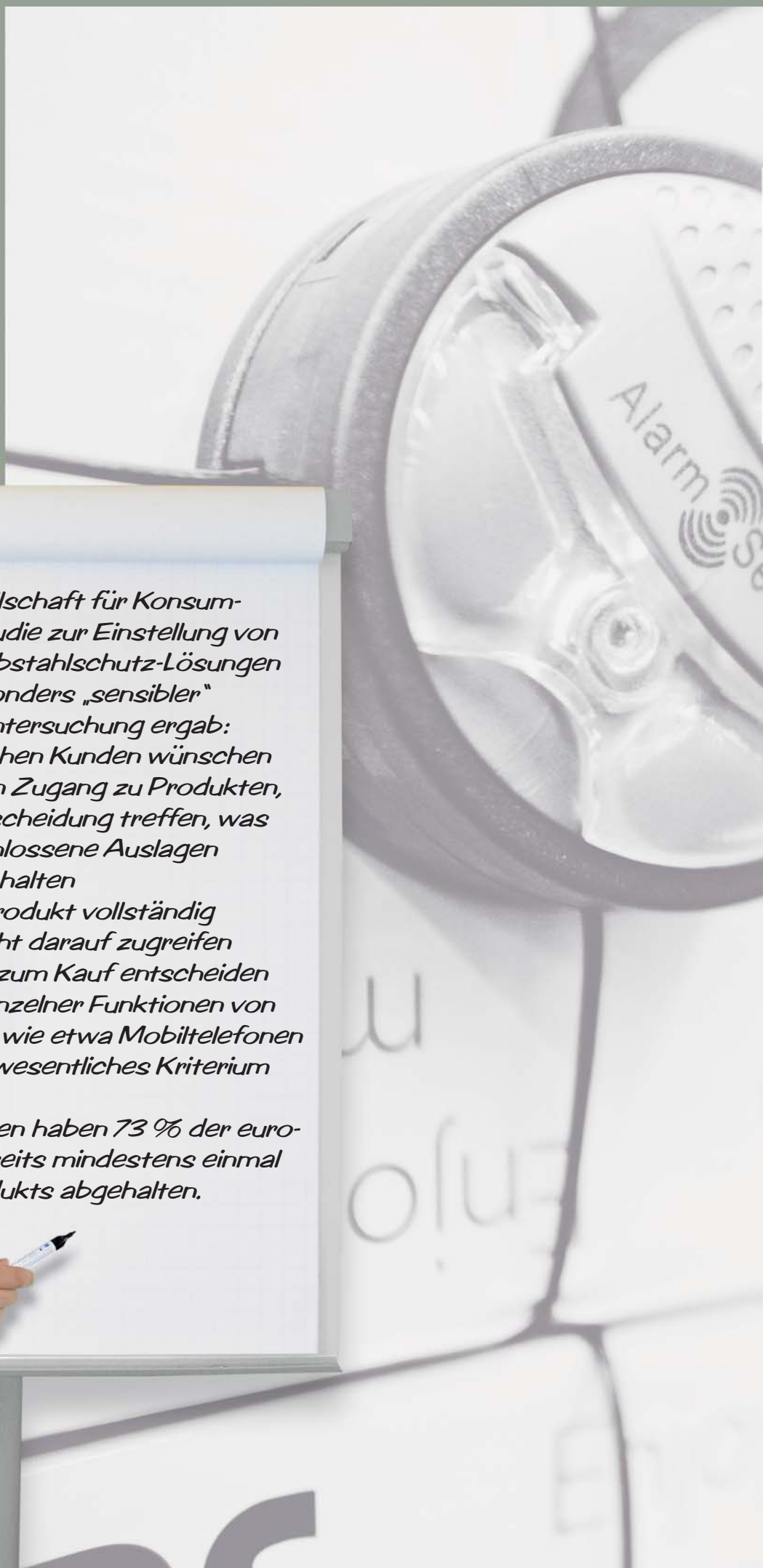


**SECURED MERCHANDISING**



*2006 führte die Gesellschaft für Konsumforschung GfK eine Studie zur Einstellung von Kunden gegenüber Diebstahlschutz-Lösungen in fünf Kategorien besonders „sensibler“ Produkte durch. Die Untersuchung ergab:*

- 83 % der europäischen Kunden wünschen sich einen mühelosen Zugang zu Produkten, ehe sie ihre Kaufentscheidung treffen, was beweist, dass verschlossene Auslagen Kunden vom Kauf abhalten*
- 84 % müssen das Produkt vollständig sehen und 83 % leicht darauf zugreifen können, ehe sie sich zum Kauf entscheiden*
- Das Ausprobieren einzelner Funktionen von Elektronikprodukten wie etwa Mobiltelefonen stellen für 84 % ein wesentliches Kriterium dar*
- Verschlossene Vitrinen haben 73 % der europäischen Kunden bereits mindestens einmal vom Kauf eines Produkts abgehalten.*





### Wertvolle Waren - uneingeschränkt zugänglich und dennoch zuverlässig abgesichert

Der Kunde von heute ist gut informiert und erwartet beim Einkauf gute und rasche Zugänglichkeit. Geschlossene Vitrinen und Thekenverkäufe schaffen oftmals ein Hindernis zwischen Händler und Kaufinteressent, da letzterer das Produkt ausprobieren oder Informationen an den Waren lesen möchte, ohne hierzu Verkaufsmitarbeiter bemühen zu müssen.

Indem es auf seine Stärken sowohl bei der Verlustverhütung als auch beim Merchandising aufbaut, zielt Checkpoint darauf, Einzelhändler und Markenhersteller mit kreativen und innovativen Lösungen dafür auszustatten, zu den geringst möglichen Kosten mehr Umsatz und weniger Verlust zu erwirtschaften. Wir wissen um das Erfordernis einer Absicherung in hohem Maße diebstahlgefährdeter Waren, ohne dabei die Zugänglichkeit und die Bedeutung einer attraktiven Warenpräsentation aus dem Auge zu verlieren.





## Mehr verkaufen –

**Eine Verdoppelung des Einsatzes von EAS als Mittel zur Absatzförderung lässt den Einzelhändler gleich doppelt profitieren**

### **Abgesicherte Werbeetiketten**

Werbeetiketten steigern den Umsatz um bis zu 49 %. Sicherheitsetiketten wirken Ladendiebstahl entgegen. Eine ausgezeichnete Kombination!

#### **1 Abgesicherte Werbeetiketten**

Die Erweiterung abgesicherter Etiketten (EAS) um ein Werbeelement sorgt für Umsatzmaximierung bei gleichzeitiger Diebstahlverhütung.

### **Sicherungsantennen**

Verwandeln Sie EAS-Antennen in Plattformen zur Schaffung von Markenbewusstsein oder zur Hervorhebung von Sonderangeboten am geschäftigsten Ort Ihres Ladenlokals:

**2** Das **Werbetafel-Kit** besteht aus zwei Plexiglas-Tafeln, die an der Antenne befestigt werden. Das Werbematerial wird zwischen die Tafeln eingefügt, die somit einen geeigneten und attraktiven Werbereich entstehen lassen.

**3** **CoverLine-Textilabdeckungen** gestatten einen raschen Wechsel von Werbethemen, etwa im Hinblick auf jahreszeitliche Sonderangebote. Die Abdeckungen werden der Antenne einfach übergestülpt.

Weitere Informationen über Secured Merchandising-Lösungen erhalten Sie bei der für Ihr Land zuständigen Kundenbetreuung.



# weniger verlieren

## Schützen Sie Ihre wertvollen Produkte und lassen Sie ihren Kunden dabei die Freiheit zur Erkundung

Die Aufbewahrung von Elektronik hinter Glas mag zwar Diebstahl verhüten, schafft zugleich jedoch eine erhebliche Belastung Ihres Personals und macht die Produkte für echte Kaufinteressenten schlechter zugänglich.

- 4** Mithilfe zuverlässiger Schleifen zum diskreten Schutz von Elektronik ermöglichen **Open-Display-Lösungen** es dem Kunden, auch besonders wertvolle Produkte ohne Hilfe oder Druck von Seiten des Personals in die Hand zu nehmen und auszuprobieren.

### Open-Display-Lösungen zum dauerhaften oder vorübergehenden Schutz:

- Vernetzte Lösung zur Auslage und Absicherung großer Artikelmengen, unsichtbar in Ihre Auslage integriert
- Stand-alone-Lösung zur Auslage und Sicherung von bis zu acht Artikeln, ideal zur Abhängeständer-Präsentation sowie für Sonderangebote

- 5** **Narrowcasting** bildet eine interessante Erweiterung der Open-Display-Lösungen durch absatzfördernde Inhalte oder technische Angaben zu den vom Kaufinteressenten in die Hand genommenen Artikeln.

### Warum noch Zeit verschwenden, nachdem sich der Kunde zum Kauf entschlossen hat?

- 6** **Open-Stock-Lösungen** schaffen die Möglichkeit zur Präsentation jedes Behälters oder Blisters im Regal zur ungehinderten Selbstbedienung. 100 % sicher, leicht einzurichten und von Dieben nicht zu entfernen.

### Mit Open-Stock-Lösungen bringen Sie die Ware an den Ort, an den sie gehört: ins Regal.

- Doppelte Alarmfunktion: Automatische Alarmauslösung bei Entfernung und EAS-Alarm an der Kasse
- Neueste EAS-Technologie integriert
- Entmutigt Diebe bereits auf den ersten Blick
- Langlebig und wiederverwendbar