



Empfehlung
des Monats

Inspirieren Sie Ihre Kunden mit den weihnachtlichen Geschenkverpackungen, die dekorativ mit dem „Trend Table“ präsentiert werden.

Mobile weihnachtliche Themenwelt

Rössler Papier startet mit insgesamt 50 Fachhändlern das Konzept „Trend Table“ – ein attraktiver Anziehungspunkt für den Endverbraucher. Aktuell dreht sich alles um das Thema Weihnachten.

Mit dem neuen Verkaufskonzept „Trend Table“ bietet Rössler Papier eine profitable Shop-in-Shop Lösung, die den Endverbraucher mit saisonalen Themen anspricht. Durch ein produktübergreifendes Angebot erhält der Kunde eine große Auswahl, die die gesamte Themenwelt abdeckt. Das Sortiment reicht von Geschenkartikeln und -verpackungen über Grußkarten und kreativem Zubehör bis hin zu kleinen Deko-Accessoires, die die Kunden emotional und intuitiv ansprechen. Der Fachhändler schafft mit dem Trend Table Konzept einen zentralen Punkt und bie-

tet seinen Kunden eine kleine Themenwelt.

Hierbei findet der Kunde an einem zentralen Punkt Produkte aus den Bereichen Schenken und Verpacken sowie Dekorieren und Gestalten. So ist der Trend Table ein lukratives Konzept für Fachhändler und ein attraktiver Anziehungspunkt für Endverbraucher, mit einer durchdachten Themen- und Produktauswahl für gezielte und spontane Verkäufe.

Vierteljährlich erhält der Fachhändler ein saisonales, themenbezogenes Warenpaket als

Pflicht-Update, um die Attraktivität des Trend Tables zu gewährleisten. Zusätzlich bietet das Unternehmen kleine Auffrischungspakete, abgestimmt auf die aktuelle Bestückung. Außerdem erhält der Fachhändler Dekomaterial zur Verkaufsförderung wie Plakate, Deckenhänger und Produktflyer. So ist der Trend Table ganzjährig ein Anziehungspunkt für den Endverbraucher und Umsatzmagnet für den Fachhändler.

Das Konzept ist durchdacht und auf die Bedürfnisse des Endverbrauchers als auch des Fachhändlers abgestimmt. Für



den Fachhandel interessant und durchaus nützlich ist, dass der Trend Table „mobil“ ist, denn der Fachhändler kann ihn jeweils nach den speziellen Verkaufsaspekten platzieren. Man kann ihn sogar als abendlichen Blickfang in den Eingangsbereich schieben.

Das Konzept richtet sich überwiegend an Fachhändler mittlerer Größe, die eine sortimentsübergreifende Produktauswahl und die Kontinuität von neuen, themenbezogenen Artikeln an einem zentralen Punkt in ihrem Geschäft gewährleisten möchten.

www.roesslerpapier.de



Das Konzept im Überblick

- Im Drei-Monats-Rhythmus liefert Rössler eine Neubestückung zu saisonalen Themen.
- Nach knapp sechs Wochen gibt es ein kleines Warenpaket zur „Auffrischung“
- Umfangreiches Produktprogramm: Von klassischen Papeterie-Artikeln bis hin zu Deko-Accessoires, die zu Spontankäufen führen. Alles abgestimmt auf das jeweilige Thema.
- Ein aufmerksamkeitsstarkes Dekopakett, um auf den „Trend Table“ im Schaufenster und in den Verkaufsräumen aufmerksam zu machen.
- Präsentationsmöbel werden kostenfrei zur Verfügung gestellt, bleiben aber Eigentum von Rössler Papier,
- Passend zur Ladeneinrichtung drei Dekore zur Auswahl.
- Jedes Warenpaket enthält Fotos und Anleitung als Hilfestellung zur Dekoration.



Verzaubern Sie mit weihnachtlichen Accessoires: Der „Trend Table“ dient als Blickfang im Laden.