

# Extra presentaties en vloersticker hit met kerst

DONGEN - Reclamestickers op de vloer en extra presentaties met feestelijke producten buiten het normale schap zijn de meest effectieve middelen om in december meerverkopen te realiseren. Klanten zijn in die periode veel gevoeliger voor verleiding in de winkel.

Dat blijkt uit onderzoek van GfK Panel Services. De reden dat deze verleidingstechnieken effectiever zijn, is dat klanten voor de feestdagen meer tijd in de winkel doorbrengen. Consumenten hebben het meest oog - 33 procent meer dan normaal - voor producten die buiten het reguliere schap zijn opgesteld.

Klanten letten doorgaans minder op reclamestickers, maar merken die in de laatste twee weken van het jaar meer op (index 148). Kassa-aanbiedingen (index 127), posters en borden in de winkel met aanbiedingen (index 123), aanbiedingen op de ramen (index 110) en speciale kaartjes op het schap (index 107) worden ook meer herkend.

Het aantal korte bezoeken aan de supermarkten neemt in die periode af. 36,9 Procent van de klanten vertoeft langer dan een kwartier in de winkel. Dat is in reguliere weken 30,1 procent. Slechts 8,7 procent van de klanten staat binnen vijf minuten weer buiten. Dat is normaal 12,6 procent. ❀