

PRESSEINFORMATION

Händlersupport mit dem „360-Grad-Ansatz“



(Ahrensburg, Oktober 2019) Mit seinem 360-Grad-Ansatz hat der Markenartikler edding Maßnahmen entwickelt, um den Launch neuer Produkte im Handel in optimaler Art und Weise zu fördern. Von der Produkt- und Sortimentsentwicklung über Marketing-, Online- und Social-Media-Aktivitäten bis zur Verkaufsförderung am PoS werden alle Maßnahmen exakt aufeinander abgestimmt, um ein bestmögliches Ergebnis für alle Beteiligten zu erzielen.

Trends erkennen

Der Markt wird bei edding laufend beobachtet, um frühzeitig neue Trends mit bestmöglichem Markenfit zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Die Bedürfnisse des Konsumenten und des Handels stehen dabei ganz klar im Vordergrund und dementsprechend wird das Produktangebot stetig weiterentwickelt. Zum Beispiel passte das Kreativthema Textile Gestaltung perfekt zur Marke. Daraufhin wurden Zielgruppen definiert und die entsprechenden Anforderungsprofile erstellt. Diesen Anforderungen entsprechend entwickelte edding Verpackungs- und Präsentationsformen für seine Textilprodukte, ohne dabei die unterschiedlichen Bedürfnisse der einzelnen Handelskanäle außer Acht zu lassen. So umfasst das Angebot sowohl Einzelstifte und Setverpackungen, als auch Blister, Thekendisplays und Möglichkeiten für die Integration in den POS-Shop.

Fachhandelssupport für den PoS

Für die optimale Präsentation am PoS unterstützt edding den Handel mit verkaufsfördernden Materialien wie Postern, Dekopaketen und Zweitplatzierungsideen und stellt hochwertige Broschüren zur kostenlosen Weitergabe an die Endverbraucher zur Verfügung. Salesfolder und Produktmuster ergänzen das Angebot. Zudem wird über die Fachhandelspresse regelmäßig über neue Produkte und Aktionen informiert. Ein sehr wichtiger Faktor ist auch das große edding Außendienst-Team, das den Händlern bei allen Fragen beratend zur Seite steht, ganz gleich ob es um die optimale Platzierung am PoS, Support für einen eigenen Online-Shop oder einen Thementisch geht. Auf Wunsch werden auch Händlerschulungen vor Ort oder Präsentationen auf Handelsmessen durchgeführt.

Online-Marketing-Aktivitäten

Reichweitenstarke Influencer-Kampagnen zu einzelnen Kreativthemen sowie exakt auf die Zielgruppe abgestimmte Online-Marketing-Aktivitäten fördern

zudem das Kundeninteresse und die Bekanntheit der Produkte in der Zielgruppe. Auf der edding-Website finden Endverbraucher und Händler Kreativideen mit detaillierten Anleitungen zu diversen saisonalen und anlassbezogenen Themen, die zeigen, wie einfach und unkompliziert attraktive Gestaltungsideen umgesetzt werden können. Aktionsbezogene Webseiten (Landingpages) und ein regelmäßig versendeter Kreativ-Newsletter an mehrere Tausend Abonnenten ergänzen das Online-Angebot und fördern zusätzlich die Nachfrage im Handel.

Adresse für Herstellernachweis:

edding Vertrieb GmbH
Auf Bösselhagen 9, D-31515 Wunstorf
Tel. 05031/150-0, Fax 05031/150-150
E-Mail: info@edding-vertrieb.de, www.edding.de

Weitere Informationen und Bildmaterial:

Christiane Gieschen, edding International GmbH
Telefon: 04102 / 808 282, Fax: 04102 / 808 236
E-Mail: cgieschen@edding.de