



Pressemitteilung Nr. 19/2011

Themenkonzept Trend Table

(Düren, 24.10.2011) Rössler Papier startet mit insgesamt 50 Fachhändlern das Konzept „Trend Table“. Derzeit ist alles rund um das Thema Weihnachten präsent. Dabei findet der Kunde an einem zentralen Punkt Produkte aus den Bereichen Schenken & Verpacken, Dekorieren & Gestalten. Ein lukratives Konzept für Fachhändler – ein attraktiver Anziehungspunkt für Endverbraucher: Durchdachte Themen- und Produktauswahl für gezielte und spontane Verkäufe.

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 bietet seinen Kunden eine kleine Themenwelt.

Vierteljährlich erhält der Fachhändler ein saisonales/themenbezogenes Warenpaket als Pflichtupdate um die Attraktivität des Trend Tables zu gewährleisten. Zusätzlich bietet Rössler Papier 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 attraktiver 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 – und 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.

Das Konzept im Überblick

Das kann der Fachhandel von Rössler Papier erwarten:

- Im 3-Monats-Rhythmus eine Neubestückung zu saisonalem Thema
- Nach ca. 6 Wochen ein kleines Warenpaket zur »Auffrischung«
- Ein umfangreiches Produktprogramm: Von klassischen Papeterie-Artikeln bis hin zu Deko-Accessoires, die zu Spontankäufen führen. Alles abgestimmt auf das jeweilige Thema.
- Ein aufmerksamkeitsstarkes Dekopakete, um auf den Trend Table im Schaufenster und in den Verkaufsräumen aufmerksam zu machen
- Das Möbel kostenfrei zur Verfügung, es bleibt im Eigentum von Rössler Papier
- Passend zur Ladeneinrichtung drei Dekore wählbar
- Mit jedem Warenpaket Fotos und Anleitung als Hilfestellung zur Dekoration



Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Rössler Papier GmbH & Co. KG

Valenciener Straße 56

52355 Düren

Telefon: +49 2421 6901-0

Fax: +49 2421 69 01-500

www.roesslerpapier.de

www.gestaltenmitpapier.de

Nina de Hoogd (Dipl.-Kommunikationswirtin (FH))

Leitung Marketing/Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: +49 2421 6901-109

E-Mail: dehoogd@roesslerpapier.de