

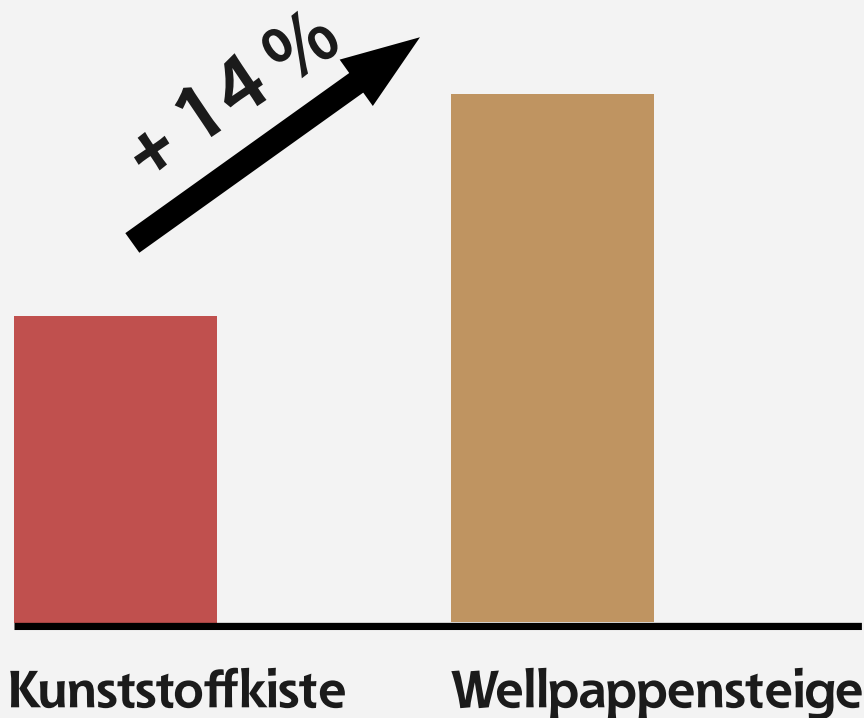
Bedruckte Steigen verkaufen mehr!



Eye-Tracking-Studie belegt:

- 🍏 Mehr Aufmerksamkeit
- 🍏 Attraktivere Präsentation
- 🍏 Höherer Abverkauf

Abverkäufe



Mehr verkaufen

Für Schnelldreher in Supermarkt, Warenhaus und Discounter gilt: Auf den starken Auftritt kommt es an. Deshalb setzen Marketingexperten längst erfolgreich auf attraktive, absatzfördernde Verkaufs- und Regalverpackungen. Eine aktuelle Eye-Tracking-Studie zeigt nun, dass bedruckte Wellpappenverpackungen die Aufmerksamkeit der Kunden auf die Ware lenken – und den Abverkauf um bis zu 14 Prozent fördern.



Verbraucher kaufen Obst und Gemüse häufiger aus Wellpappensteigen.

Wahrnehmung steigern

Getestet wurde die unbewusste Verbraucherwahrnehmung von gestalteten Wellpappensteigen im Vergleich zu einfarbigen Kunststoffkisten. Das eingesetzte Eye-Tracking-Verfahren erfasst mit einer Spezialbrille die Augenbewegungen der Kunden und die Verweildauer ihres Blicks auf verschiedenen Verpackungen und Produkten. Die Computerauswertung zeigt anschließend deutlich, was dem Kunden beim Einkauf ins Auge springt: das Obst und Gemüse in der Wellpappe.



Modellaufbau im GS1 Germany Knowledge Center: Die Werte in den Kreisen dieser Auswertungskarte geben an, wie viele Versuchspersonen die Verpackung wahrgenommen haben.

Warenpräsentation verbessern

In der Studie wurden die bedruckten Wellpappenverpackungen von dreimal so vielen Einkäufern wahrgenommen wie die einfarbig grünen Kunststoffkisten. Die höhere Auffälligkeit hat für die Warenpräsentation entscheidende Auswirkungen: Äpfel und Tomaten erhalten bis zu zehn Prozent mehr Aufmerksamkeit und werden deutlich länger betrachtet. Der Effekt: Die in Wellpappe präsentierte Ware verkauft sich um bis zu 14 Prozent besser als die in Kunststoffkisten – ein beachtliches Absatzplus für den Einzelhandel.



 Attraktiv gestaltete Wellpappensteigen regen zum Kauf an.

Kundenwünsche erfüllen

Warum verkauft Wellpappe Obst und Gemüse so viel besser als Kunststoff? Befragungen ergaben: Wellpappe wird unbewusst als organischer Teil der Frischwarenauslage wahrgenommen, nicht als Fremdkörper. Wellpappe vermittelt Natürlichkeit und Frische, unterstreicht den Charakter von Obst und Gemüse und passt daher perfekt ins Frische-sortiment. Konkret befragt, sagt die Hälfte der Konsumenten, dass sie Obst und Gemüse lieber aus Wellpappensteigen kaufen, weniger als ein Drittel bevorzugt Kunststoffkisten. Fazit der Marktforscher: Wellpappe steigert die Attraktivität der Ware und regt den Verkauf an.



Wer auffällt ...




... ist klar im **Vorteil! ***



* **Neue Eye-Tracking-Studie** belegt:
Bunte Wellpappensteigen verkaufen
deutlich mehr Früchte als einfarbige
Kunststoffkisten.



Obst- und Gemüsesteigen aus **Wellpappe.** 

www.wellpappen-industrie.de