

So wird Ihr Fenster eine echte Schau!



Es ist nicht nur Ihr effektivstes Werbemittel, sondern auch in puncto Preis-Leistungsverhältnis kaum zu schlagen: Ihr Schaufenster! Die Auslage schafft oft den ersten und wichtigsten Anreiz zum Kauf und lockt neue Kunden ins Geschäft. Wer die Schaufenstergestaltung vernachlässigt, verschenkt wertvolle Kontakt- und Umsatzchancen. Doch beim Dekorieren gibt es einiges zu beachten... Praxiswissen zeigt Ihnen die Do's und Don'ts auf einen Blick:

Sorgen Sie für einen professionellen Eindruck

Das Schaufenster ist die Visitenkarte des Geschäfts und sollte sowohl auf Passanten wie auch auf Ihre Stammkunden positiv wirken. Liebslos einfach eine Auswahl beliebiger Artikel auf den Boden stellen oder legen – das passt eher zum Grabbeltisch eines Discounters als zum Erscheinungsbild eines Fachgeschäfts. Wenn Sie sich mit dem Thema Dekoration überfordert fühlen, es Ihnen an Zeit und Ideen mangelt, holen Sie sich professionelle Hilfe. Dekorateur bzw. Schauwerbegestalter findet man in den Gelben Seiten oder durch Umhören im Kollegenkreis. Die Profi-Lösung muss man sich ja nicht unbedingt dauerhaft leisten: Vielleicht genügen schon zwei, drei Einsätze, um Ihnen oder einer interessierten Mitar-

beiterin genügend Ideen und Tipps zu liefern, künftig selbst aktiv zu werden.

Und (nicht nur) abends mit Beleuchtung...

In der dunklen Jahreszeit ein Muss, aber auch tagsüber z.B. bei schlechtem Wetter und natürlich in den Abendstunden empfehlenswert: die helle Ausleuchtung des Schaufensters mit schwenkbaren Strahlern oder Spots. Ohne Licht verliert jede Dekoration an Wirkung. Und dass das Schaufenster immer sauber ausgesaugt und gewischt sowie von Staub und Spinnweben befreit sein sollte, versteht sich hoffentlich von selbst! Auch tote Insekten und verwelkte Blumen machen keinen guten Eindruck.

Wählen Sie ein Thema

Die Auswahl der auszustellenden Artikel und dazu passender Dekorationsmittel fällt leichter, wenn man sich an einer Leitidee orientieren kann. Das können saisonale Anlässe wie Große Ferien, Schulanfang, Erntezeit, Advent oder Karneval sein; Sportereignisse, das historische Stadtjubiläum, Schützenfest oder auch schlicht Farben: zum Beispiel das ganze Fenster in Signalrot oder herbstlichen Brauntönen dekorieren.

Eine Herbstdekoration, die eine große Auswahl an Bastelmagazinen zeigt. Um den Blick ins Ladeninnere nicht zu versperren, wird nur der Boden des Schaufensters genutzt

Preisinfo nicht vergessen!

Jeder Artikel im Schaufenster muss ausgezeichnet sein! Achten Sie darauf, den Preisdruck bei Presseprodukten nicht zu verdecken.



Auch wer kein Dekotalent hat, muss nicht auf ein ansprechend gestaltetes Schaufenster verzichten. In Nordrhein-Westfalen haben die Grossisten ein hochwertiges Display speziell für das Schaufenster entwickelt (links), das koordiniert mit wechselnden Themenaktionen bestückt wird.

Der DPV bietet geeigneten Händlern sein attraktives „Green Set“ (rechts) an, das für vom DPV betreute Magazine, hier GALA, wirbt.

Zugegeben – so aufwändig wie hier auf dem Grossstand bei der diesjährigen Fachmesse Inter-tabac kann man im „normalen“ Alltagsgeschäft natürlich nicht dekorieren. Aber sich vom Vorbild inspirieren lassen... und mit schlichten Haushaltsgegenständen eine eigene Variante „nachbauen“



Suchen Sie die richtigen Waren aus

Eine Fensterplatzierung erhöht den Absatz – in die Dekoration gehören also hochpreisige Artikel mit attraktiven Margen oder aber Ladenhüter und Aktionssortimente, die man schnell und effektiv loschlagen will.

Achten Sie bei Zeitschriften auf den Angebotszeitraum. Wenn Sie Themenaktionen zu bestimmten Segmenten wie z.B. Gesundheitsmagazinen oder Motorpresse planen, bitten Sie schon im voraus bei Ihrem Grossisten nach erhöhten Bezugsmengen, damit Sie ausreichend Exemplare für die Dekoration vorrätig haben, stellen Sie sich zudem auf gesteigerte Nachfrage ein.

Weniger ist mehr!

Der Versuch, so viel zu zeigen wie möglich, geht im Schaufenster meist nach hinten los: Wenn der Betrachter von zu vielen Waren optisch erschlagen wird, verliert er das Interesse. Bringen Sie nur so viele Artikel ins Schaufenster, wie der Betrachter in etwa 12 Sekunden erfassen kann. Tipp: Es steigert die Wirkung, sich auf wenige Artikel zu beschränken, diese aber in mehrfacher Ausführung zu dekorieren. Gute Vorbilder liefern Parfümerien und Apotheken.

Damit es auch für Ihre Stammkunden immer wieder etwas Neues zu entdecken gibt, sollten Sie regelmäßig mindestens alle vier Wochen neu dekorieren

Blickfänge schaffen

Die Ware nicht gleichmäßig über das gesamte Schaufenster verteilen, sondern Schwerpunkte bilden. Ordnen Sie die Waren im Fenster so an, dass sie sinnvolle Gruppen bilden und trennen Sie die Gruppen optisch deutlich voneinander ab - z.B. in der Mitte des Fensters auf einem Podest Zeitschriften zum Thema Herbstbasterei anordnen, links davon auf dem Boden Kleber, Scheren, bunte Papiere, auf der rechten Seite Servietten, Kerzen oder Karten mit Herbst- und Halloween-Motiven.

Freier Blick für Ihre Kunden

Halten Sie die Fensterscheibe so weit wie möglich frei von Werbeaufklebern der Tabakindustrie, Plakaten, die mit Klebestreifen befestigt werden und ähnlichen „Blicksperrern“. Kunden und Passanten sollten trotz dekorierte Ware noch einen Blick ins Geschäft werfen können. Und auch aus Sicherheitsgründen empfiehlt es sich, das Fenster nicht vollständig zuzukleben.

Prüfender Blick von außen

Stellen Sie sich einmal selbst eine Zeitlang vor Ihr Schaufenster, um die Laufwege und Blickrichtungen der Kunden zu ermitteln. Wo schauen die Passanten zuerst hin? Schaffen Sie Blickfänge mit großformatigen Plakaten und starken Farben. Klassische Eye-Catcher: Alles was beleuchtet ist, blinkt oder sich bewegt.

TIPP

Praktisches Klammersystem

Ein Tipp aus der Praxis: eine feste Schnur, einen stabilen Draht oder – wie im Bild – eine nicht zu dicke Gardinenstange quer durch das Schaufenster spannen, ein paar simple Wäscheklammern oder Gardinenklemmen (z.B. von Ikea) aufziehen und die ausgewählten Zeitschriften einfach daran „festklammern“ – so hat man einen fest installierten „Warenträger“ für das Schaufenster, der einen schnellen und komfortablen Austausch der präsentierten Titel ermöglicht. Wer mag, befestigt zwischen den Magazinen thematisch passende Dekorationsmittel wie z.B. Stoffblumen, Fähnchen oder Ähnliches.

