

A+ Partner mit Shop in Shop

A-SiS-Partner

**Ziel:**

- Professioneller Marktauftritt am POS
- Beste Beratung / Service Champion
- Verkäufe steigern
- Service Point für Kunden
- Neugeräte und Austauschgeräte vor Ort
- Kundenbindung durch Fachhändler vor Ort weiter stärken und Kompetenz vermitteln
- Quickline Events vor Ort und gemeinsame Messeauftritte realisieren
- Steigerung der Penetration

Das Kundenerlebnis wird durch besser ausgestattete POS mit totaler Kompetenz positiv beeinflusst. Mit dieser Möglichkeit hat der Kunde mehrere Anlaufstellen, die auch bei technischer Unsicherheiten und Fragen weiter helfen können, dies zu erweiterten Geschäftsöffnungszeiten [9h – 19h/21h sowie samstags bis 16h/17h [je nach Vertriebspartner und lokalem Usus unterschiedlich]]. Der Endkunde verlässt, den Vertriebspartner nach einer kompetenten Beratung im Wissen, dass Quickline und das Kabelnetzunternehmen die richtigen Partner sind.

**Massnahmen**

**Möblierung:**

- Sideboard mit Rückwand und Verte – Screen, Beschriftung LOGO (Platzbedarf ab 1m<sup>2</sup>)\*
- Beratungselement/Vitrine auf Rollen verschiebbar (Platzbedarf ab 6m<sup>2</sup> bis 12m<sup>2</sup> ausbaubar)
- Bodenbelag in grau um Quickline Welt abzugrenzen (ab 1m<sup>2</sup>) [Teppichboden ausgeschlossen]
- Banner, Prospektständer

**Aussenkennzeichnung:**

- Schaufensterrahmen gebubblert mit Logo versehen\*
- Plakatsteller
- Beachflag
- Plakatrahmen an Schaufenster

- Weitere unterstützende Massnahmen:
  - Inserate in EP, Interfunk, Euronics... Zeitschriften
  - Rechnungsbeilagen mit Freiraum für VP-Logo

\* *Mindestanforderungen*

**Wertsteigerung:**

Quickline Verbund:

- Professionell gestaltete Präsenz an POS
- Mehr Marktpräsenz und Kundennähe im eigenen Verkaufsgebiet
- Vertrauen der Kunden durch lokalen Partner vor Ort

## A+ Partner mit Shop in Shop

### Vertriebspartner:

Auffrischung / Neugestaltung des Ladenlokals ohne Kostenfolge  
Mehr Präsenz in Medien (siehe weiter unterstützende Massnahmen)  
Steigerung Kundenfrequenz und Zusatzverkäufe  
Wird als Kompetenzzentrum wahrgenommen

### Erwartung:

Steigerung der Absatzzahlen um %  
viraler Effekt für den Brand Quickline

### Kosten:

Model wo Finecom und das zuständige Kabelnetzunternehmen die Kosten für Möblierung und Marketingmassnahmen übernimmt, dafür keine weiteren Barschaften.

Einmaligen Kosten: CHF 2 500 bis 10 000 pro POS für Möblierung

wiederkehrende Kosten: CHF 500 bis 3 000 für Marketing Massnahmen pro POS

Richtpreise der Möbel inklusive Bodenbelag pro POS und Grösse je Auflage:

#### 1 bis 5 Stk

1m <sup>2</sup>	CHF	3 990
6m <sup>2</sup>	CHF	8 350
12m <sup>2</sup>	CHF	16 900

#### 6 bis 18 Stk.

1m <sup>2</sup>	CHF	3 700
6m <sup>2</sup>	CHF	7 900
12m <sup>2</sup>	CHF	15 300

#### 19 bis 25 Stk

1m <sup>2</sup>	CHF	2 650
6m <sup>2</sup>	CHF	6 500
12m <sup>2</sup>	CHF	12 800

Nicht enthalten sind Preise für Transport und Umsetzung vor Ort, da abhängig vom Standort.

Sony Center Bern

## A+ Partner mit Shop in Shop



## Mediamarkt Lyssach



## Technische Zeichnungen Möblierung

