

# Reklamskärmar ger resultat

**Från 40 procents högre försäljning och uppåt, och nära en tredjedel fler marginalkronor.**

**Så mycket mer gav aktiviteter i Ica Kvantum-butiker med rörligt reklambudskap vid varan, jämfört med samma aktivitet med enbart prisskyltar.**

Den senaste trenden i butiksreklamvärlden är små flexibla skärmar som visar reklamfilm och säljbudskap direkt vid varuexponeringen. Flera företag har på senaste tiden presenterat varianter av samma lösning, exempelvis Zetadisplay och Sony. Att argumentet att försäljningen ökar med reklamfilm vid varan håller visar nu en kampanjanslys som Ica Kvantum har genomfört.

Under årets sju första veckor jämfördes försäljningen för vissa aktivitetsvaror hos de butiker som har flyttbara LCD-skärmar med de butiker som saknar skärmar, och som skyltar aktivitetsvarorna på traditionellt sätt.

## Ökande försäljning

Resultatet var entydigt: försäljningen ökade betydligt mer i butiker med skärm än i butiker utan. Försäljningen av en sorts limpå blev drygt trettio procent högre i butikerna med LCD-skärmar. Och för flera av varorna blev försäljningsökningen mer än dubbelt så stor än i butikerna med enbart vanliga prisskyltar.

– Det började lite stappande de första testveckorna, men efter hand som butikerna lärde sig att använda skärmarna som exponeringshjälpmedel ökade försäljningen mer och mer, säger Jonas Lundberg, marknadschef för Kvantum på Ica Sverige.

– Det handlar mycket om hur man bygger upp varorna runt displayen, konstaterar han.

Budskapet på filmerna var de som respektive leverantör använder i sin tv-reklam.

– Det blir en bra repetitionseffekt; kunderna ser samma reklambudskap i butiken som de nyligen sett på tv, säger Jonas Lundberg.

Men det är inte bara själva reklamfilmen som lockar kundernas uppmärksamhet, utan

även texter och priser som animeras på skärmarna intill har stor betydelse, tror Jonas Lundberg.

## Kunden får information

– Vi fokuserar på att närma oss kunden och att skärmarna blir en form av ”mekanisk demonstratris”, säger Martin Gullberg på Zetadisplay, som levererat skärmarna till Ica Kvantum.

Jonas Lundberg berättar att Ica Kvantum-butikerna efter testet fått ännu bättre försäljningsökningar.

– Det kan vara en del av förklaringen: att butikerna med LCD-skärmar helt enkelt jobbar mer med exponeringarna nu än tidigare, säger han.

THOMAS KARLSSON

## Filmer gör varan synlig

### EXEMPEL FRÅN ICA KVANTUM

(index 100 = snittförsäljning/snittmarginal under 6 månader)

	Försäljning		Marginal	
	m skärm	u skärm	m skärm	u skärm
	Antal		Kronor	
Pasta:	218	176	173	156
Saft:	223	136	137	98
Mjukt bröd:	188	166	160	117
Rengöring <sup>1)</sup>	938	524	568	258
Tvål:	380	262	392	294
Snacks:	140	123	150	137
Schampor:	241	157	302	195

Fotnot<sup>1)</sup> Ny produkt med mycket låg försäljning tidigare

Tabellen visar de totala försäljnings- respektive marginalökningarna för Kvantumbutikerna under aktivitetsveckan. Den genomsnittliga försäljningen/marginalen under de senaste sex månaderna är lika med index 100. Siffran 200 i tabellen innebär att försäljningen under aktiviteten var dubbelt så hög som normalförsäljningen.

Prisaktiviteter med enbart prisskylt ökade försäljningen med 23 procent och uppåt.

Med reklambudskap på skärm vid varan ökade försäljningen från 40 procent och upp till att nära fyrdubblas. Marginalkronorna varierade från två procents minskning till att öka nästan 300 procent utan rörligt reklambudskap. Med skärm ökade marginalkronorna med 37 procent och till 400 procent. För den nya rengöringsprodukten var ökningarna ännu större.



Reklamfilm i affären påverkar kunden och försäljningen ökar. Det visar en analys av prisaktiviteter hos Ica Kvantum.

## Vi ger dig mer tid över till dina kunder!



Du som har ett företag i handelsbranschen kan med rätt program förenkla dina administrativa rutiner och få mer tid över till kärnverksamheten – dina kunder!

SPCS Administration 500, som är Sveriges mest sålda ekonomi-program, innehåller de grundfunktioner som de flesta företag behöver – enkel bokföring och smidig fakturering. SPCS Administration 500 förenklar varje dag vardagen för tiotusentals företagare.

Med SPCS Webbshop kan du dessutom utöka din kundkrets. Med programmet gör du enkelt din egen hemsida och ger dina kunder möjlighet att handla av dig när det passar dem!

Visma Spcs har drygt 20 års erfarenhet av att erbjuda Sveriges små och medelstora företag användarvänliga och prisvärda ekonomiprogram.

- SPCS Administration 500. Pris från 5.480 kr inkl 1 års serviceavtal, exkl frakt och moms.
- SPCS Webbshop. Avtalskundpris från 2.990 kr inkl 1 års abonnemang och 1 se-domän, exkl frakt och moms.



Intresserad? Ring oss på 0470-70 61 00 eller besök oss på [www.vismaspes.se](http://www.vismaspes.se) där du också hittar närmaste återförsäljare

**VISMA**

Visma Spcs AB, 351 94 Växjö.  
SPCS har bytt namn till Visma Spcs AB.