décembre 2010

Leborgne

Des outils pour Metsäpro

Pour accompagner ses distributeurs dans la commercialisation de la gamme Metsäpro, la société Leborgne vient de développé plusieurs supports de vente qui permettent de valoriser l'offre tout en animant les rayons.

Pour mettre en scène l'intégralité de la gamme, la société met à disposition de ses partenaires un présentoir clé en main qui s'adapte à la configuration de chaque magasin. Dans sa version de base, il est livré avec un assortiment comprenant étais, tire-mur, pinces à caillebotis, cales à caillebotis et fils à plomb d'architecte. Il peut être enrichi de références complémentaires destinées aux professionnels de la construction bois principalement issues de la gamme Batipro, (marteau de coffreur, massette, masse, une hachette...).

Pour valoriser le fil d'aplomb, un présentoir de comptoir a été spécialement développé afin de recevoir quatre unités et offrir une bonne visibilité de ses avantages tout en favorisant l'achat d'impulsion.

Troisième axe de communication en magasin, la gamme Metsäpro peut être promue par un kakemono spécifique qui interpelle les clients et leur fait découvrir l'ensemble des produits.

A ces outils propres à l'agencement du point de vente, Leborgne ajoute un feuillet (également disponible en format électronique) destiné à informer les clients utilisateurs sur la gamme et les spécificités des produits ainsi qu'un DVD de démonstration qui explique l'utilisation de chacune des références.