

Besser Präsentieren – Mehr Verkaufen

Jost-Servicebausteine für den Einzelhandel

Jost GmbH & Co. KG
Schwanseestr. 85
81549 München

www.presse-jost.de
info@presse-jost.de

1. Vorwort: Das Presse-Geschäft

2. Unser Sortiment

- 2.1. Lieferanten und ihre Produkte
- 2.2. Vertrieb und Disposition

3. Warenpräsentation

- 3.1. Gestalten und Erleben
- 3.2. Beleuchtung
- 3.3. Strukturierung
- 3.4. Beschriftung
- 3.5. Übersicht Regalmodule
- 3.6. Übersicht Verkaufshilfen
- 3.7. Kontaktdaten – Ladenbauer / Displayhersteller

4. Verkaufsförderung

- 4.1. Zweitplatzierung
- 4.2. Werbung
- 4.3. Promotions

5. Jost-Service

- 5.1. Regalpflege durch Außendienst
- 5.2. VMP
- 5.3. Service-Remission
- 5.4. WebApp für Smartphone, Tablet und PC
- 5.5. Regalpflege-Tool
- 5.6. Jost-Online-Zugang

1.1. Jost Presse-Großvertrieb



Der Verkauf von Presse ist ein erfreulich lukratives und risikoloses Geschäft. Heutemehr denn je. Die Attraktivität der Presse ist auch in diesem Jahr trotz des Wettbewerbes mit den elektronischen Medien weiter gestiegen. Die Presse ist ein Markt, der auch durch seine Bedeutung für die Öffentlichkeit manche Privilegien genießt: etwa, dass die Preise gebunden sind, dass jeder Grossist (so nennt man den Pressegroßhändler im Fachjargon) für ein bestimmtes Gebiet Alleinanbieter ist oder dass unverkaufte Exemplare vom Verlag zurückgenommen werden.

Wer Geld mit Presse verdienen will, findet in Jost einen erfahrenen Partner: über 70 Jahre Erfahrung in Pressesortimenten und deren Präsentation stehen zur Verfügung, um Sie optimal zu betreuen. Wie wir die lukrativen Seiten des Pressegeschäftes für Sie nutzen und worauf Sie selbst achten müssen, erläutert Ihnen diese Mappe.



Schwanseestraße 85
81549 München
Telefon (0 89) 6 93 84-0
Telefax (0 89) 6 93 84-2 46



Robert-Bosch-Straße 1
86368 Gersthofen
Telefon (08 21) 2 49 93-0
Telefax (08 21) 2 49 93-33



Schäfflerstraße 2
85077 Manching
Telefon (0 84 59) 32 06-0
Telefax (0 84 59) 32 06-40

1.2. Pressegeschäft in Deutschland

Art. 5 Grundgesetz (Meinungs- und Pressefreiheit; Freiheit der Kunst und der Wissenschaft)

- (1) Jeder hat das Recht, seine Meinung in Wort, Schrift und Bild frei zu äußern, zu verbreiten und sich aus allgemein zugänglichen Quellen ungehindert zu unterrichten. Die Pressefreiheit und die Freiheit der Berichterstattung durch Rundfunk und Film werden gewährleistet. Eine Zensur findet nicht statt.
- (2) Diese Rechte finden ihre Schranken in den Vorschriften der allgemeinen Gesetze, den gesetzlichen Bestimmungen zum Schutze der Jugend und in dem Recht der persönlichen Ehre.
- (3) Kunst und Wissenschaft, Forschung und Lehre sind frei. Die Freiheit der Lehre entbindet nicht von der Treue zur Verfassung.



Die Presse ist bunt und vielfältig

Jeder kann alles schreiben und drucken. Die Pressefreiheit ist ein Grundrecht und im Artikel 5 unseres Grundgesetzes garantiert. Der interessierte Leser soll Presseerzeugnisse überall kaufen können. Der Pressegrossist verschafft allen für den Einzelverkauf geeigneten Titeln den Marktzutritt und garantiert somit die Pressevielfalt.

Das von den Verlagen garantierte Remissionsrecht erlaubt es Ihnen, ein vielfältiges Pressesortiment ohne Warenrisiko zu führen.

Die Einkaufs- und Verkaufspreise sind für alle Einzelhändler einheitlich durch die Verlage festgelegt. Dies bedeutet für Sie eine sichere Kalkulation und gleiche Verkaufschancen. Als Einzelhändler sichern Sie die Pressefreiheit durch die Präsentation eines attraktiven nachfrageorientierten Sortiments.

1.3. Besonderheiten der Branche

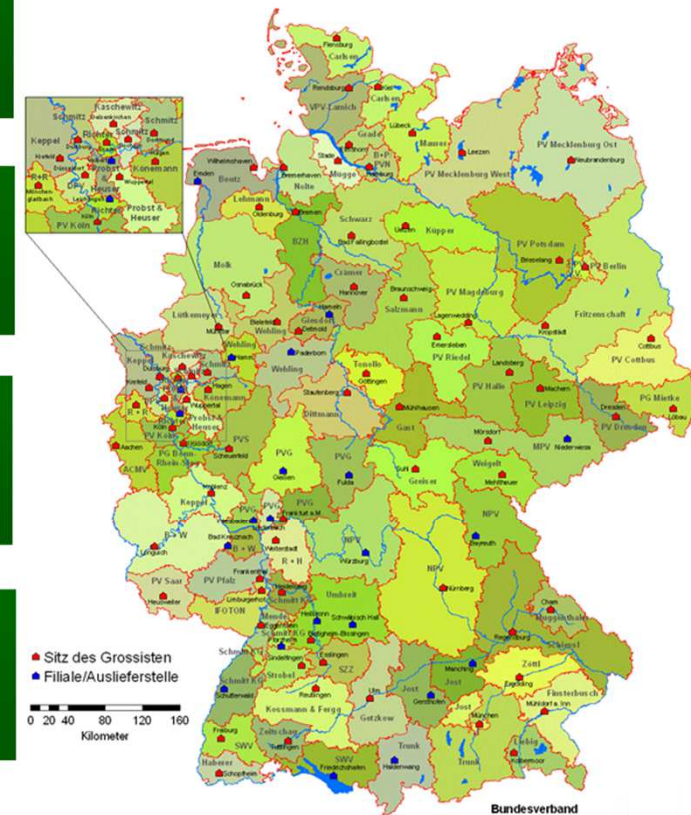
Gebietsbindung des Presse Grosso
- Alleinvertriebsrecht

Remissionsrecht
- Rückgaberecht unverkaufter Exemplare an den Verlag
- Einzelhandel und Presse Grosso

Als Äquivalent zum Remissionsrecht
Dispositionsrecht der Verlage u. des Presse Grosso

Preisbindung
einheitliche Einkaufspreise für den Einzelhandel
und den Endverbraucher

Grosso-Gebietskarte Deutschland



1. Vorwort: Das Presse-Geschäft

2. Unser Sortiment

2.1. Lieferanten und ihre Produkte

2.2. Vertrieb und Disposition

3. Warenpräsentation

3.1. Gestalten und Erleben

3.2. Beleuchtung

3.3. Strukturierung

3.4. Beschriftung

3.5. Übersicht Regalmodule

3.6. Übersicht Verkaufshilfen

3.7. Kontaktdaten – Ladenbauer / Displayhersteller

4. Verkaufsförderung

4.1. Zweitplatzierung

4.2. Werbung

4.3. Promotions

5. Jost-Service

5.1. Regalpflege durch Außendienst

5.2. VMP

5.3. Service-Remission

5.4. WebApp für Smartphone, Tablet und PC

5.5. Regalpflege-Tool

5.6. Jost-Online-Zugang

2. Unser Sortiment



- **Neuerscheinungen forcieren:**

- Neue Trends
- Aktuelle Themen



- **Neue Titel ermöglichen:**

- Gewinnung von Neukunden
- Erwirtschaftung von zusätzlichen Umsätzen
- Erschließung von Marktlücken



- **Unser Sortiment bleibt durch neue Ausgaben:**

- Aktuell
- Kundenorientiert
- Interessant



2.1. Lieferanten und ihre Produkte

Unserer Lieferantenservice



- hohe Aktualität
- tägliche Aktualisierung der Präsentation
- großes Werbevolumen
- Verstärkung der Kundenfrequenz
- starke Leser-Blatt-Bindung
- hohes Umsatzpotenzial



sicherer Umsatz mit hoher Kundenbindung

2.2. Vertrieb und Disposition

- **Spezialisten im Vertrieb berücksichtigen bei Disposition** durch Verlag und Grosso:

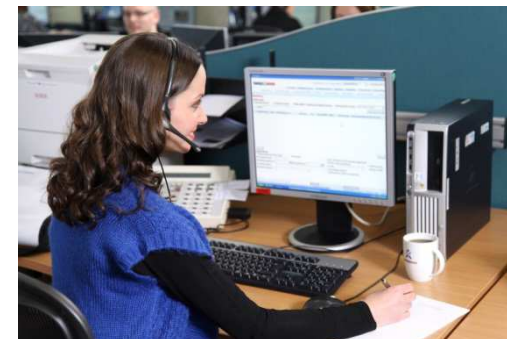
- Vergangenheitsverkäufe
- Informationen über Heftinhalt
- Titelcover
- Schwerpunktaktionen
- Werbemaßnahmen



- **Ermittlung Verkaufserwartung** auf Basis oben genannter Einflussfaktoren

- **Sicherheitszuschläge** auf Verkaufsvorhersage zum **Ausgleich Verkaufsschwankungen** durch:

- Prognose-Fehler
- nicht exakt vorhersehbarer Kundenfrequenzen und –fluktuationen
- geringfügigen Differenzen in der Gesamtdisposition



1. Vorwort: Das Presse-Geschäft

2. Unser Sortiment

2.1. Lieferanten und ihre Produkte

2.2. Vertrieb und Disposition

3. Warenpräsentation

3.1. Gestalten und Erleben

3.2. Beleuchtung

3.3. Strukturierung

3.4. Beschriftung

3.5. Übersicht Regalmodule

3.6. Übersicht Verkaufshilfen

3.7. Kontaktdaten – Ladenbauer / Displayhersteller

4. Verkaufsförderung

4.1. Zweitplatzierung

4.2. Werbung

4.3. Promotions

5. Jost-Service

5.1. Regalpflege durch Außendienst

5.2. VMP

5.3. Service-Remission

5.4. WebApp für Smartphone, Tablet und PC

5.5. Regalpflege-Tool

5.6. Jost-Online-Zugang

3. Warenpräsentation

„Nur wenige Themen sind so elementar wie eine qualitativ gute Präsentation in den Absatzstellen des Einzelhandels.“



**Wichtiger denn je,...
... Kaufimpulse durch Präsentationsverbesserungen schaffen!**

3.1. Gestalten und Erleben

Eine lebendige Warenpräsentation durch:

- **Vertikale Einheiten**
- **Keine langen Flächen, sondern Abwechslung**
- **Flexibilität, durch modulares System**



Eine attraktive Warenpräsentation

- **Schafft Aufmerksamkeit!**
- **Fördert Impulskäufe!**
- **Sorgt für Umsatzsteigerung!**

Die Verbraucher sind anspruchsvoller geworden!
Qualität und attraktive PoS Atmosphäre werden zunehmend erwartet

3.2. Beleuchtung

Licht ist ein wichtiges Element in der Ladengestaltung

- Dem Kunden zeigen, was es zu kaufen gibt
- Beleuchtung der Ware durch Beleuchtungssysteme im Regal
- Vermeiden einer ungleichmäßigen Beleuchtung
- **Licht am Tage genauso wichtig wie in der Nacht – umso heller das Tageslicht umso wichtiger die Beleuchtung!**



vorher:

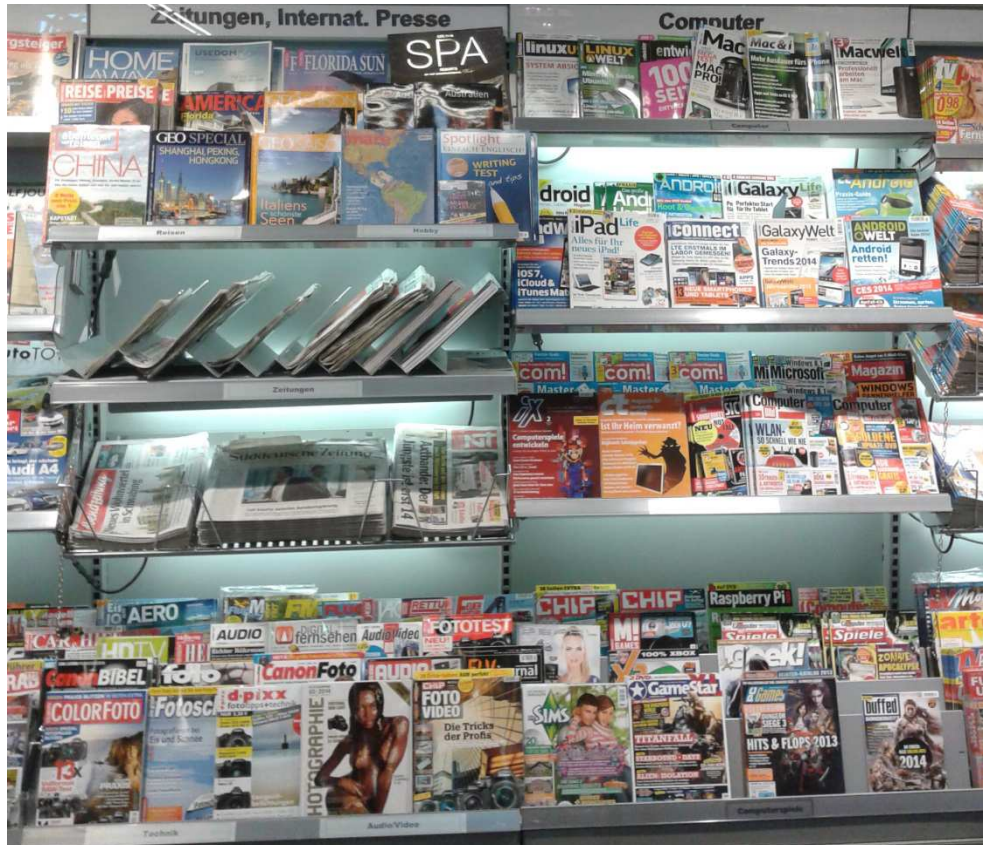
nur Umfeld-Beleuchtung, dunkle Regalflächen



nachher:

gleichmäßige Beleuchtung, Halogenröhre im Regal

3.3. Strukturierung



- vertikales Blocksyst
- zielgruppengerechte Strukturierung nach CM-Warengruppenrollen
- Abwechslung durch Unterschiedliche Warenträgerhöhe
- passende Ablagesysteme für Titelanzahl und Füllmenge
- Einsatz strukturgebender Warenträger

3.4. Beschriftung

Der erste Eindruck zählt !



Leitsystem über dem Regal

- klare, einfache Orientierung mit Fernwirkung – zur ersten Orientierung für den Konsumenten: „weniger ist mehr!“

Zusätzliche Beschriftung im Regal

- kennzeichnen die Themenbereiche
- Vollsicht-Stammplätze für Leittitel (Segmentführer) nach 3-stufigen CM-Modell

Motor Computer Wirtschaft TV-Presse Freizeit Jugend Frauen

Erotik	Lifestyle	Essen&	Romane&	Mode
Sport	Wirtschaft	Trinken	Ratsel	
Motor	Politik			Frauen
	Zeitung			
Technik		Wohnen	Romane	Unterhaltung
			Jugend	
Computer	TV-Presse	Reisen	Kinder	Unterhaltung
		Familie		
		Freizeit		

3.5. Beispiel – Regalmodule

Strukturgebende Elemente



CM1 – Convenience bis 3 Regalmeter



CM2 – Kompetenz bis 7 Regalmeter



CM3 – Profilierung ab 8 Regalmeter



Beispiel Regalmodule für Tageszeitungen in Griffhöhe

3.6. Übersicht Verkaufshilfen

TIP: www.presse-jost.de/haendlerservice/warentraeger_werbemittel/zeitungen.html

Doppel-Zeitungsbrücke

BILD / SPORT BILD / BILD DER FRAU / AUTO BILD

Maße: 44 x 12 x 31 cm
Material: Stahl
Artikel-Nr.: Zusammenstellung aus 1.500 x 1.500
(Kundenmodell)



3.7. Kontaktdaten

Ladenbauer:

	Impuls		Werba-Plast		Balke-Shop-Design
Adresse	Hans-Böckler-Str. 2 47877 Willich		Stuttgarter Str. 28 90574 Buchschwabach		Großer Markt 16 19348 Perleberg
Kontaktdaten	Telefon (02154) 605 0 Fax (02154) 605 111 www.impuls-ladenbau.de		Telefon (09127) 90 30 400 Fax (09127) 90 30 411 www.werbaplast.de		Telefon (03876) 302904 Fax (03876) 302853 www.balke-shop-design.de

Displayhersteller:

	Dragon		Werba-Plast		SKM
Adresse	Schöner Bühl 2 63628 Bad Soden-Salmünster		Stuttgarter Str. 28 90574 Buchschwabach		Parsickstr. 39 47441 Moers
Kontaktdaten	Telefon (06056) 9162 0 Fax (06056) 16 50 www.dragon- werbemittelwerk.de		Telefon (09127) 90 30 400 Fax (09127) 90 30 411 www.werbaplast.de		Telefon (02841) 942950 Fax (02841) 9429520 www.skm-moers.de

1. Vorwort: Das Presse-Geschäft

2. Unser Sortiment

- 2.1. Lieferanten und ihre Produkte
- 2.2. Vertrieb und Disposition

3. Warenpräsentation

- 3.1. Gestalten und Erleben
- 3.2. Beleuchtung
- 3.3. Strukturierung
- 3.4. Beschriftung
- 3.5. Übersicht Regalmodule
- 3.6. Übersicht Verkaufshilfen
- 3.7. Kontaktdaten – Ladenbauer / Displayhersteller

4. Verkaufsförderung

- 4.1. Zweitplatzierung
- 4.2. Werbung
- 4.3. Promotions

5. Jost-Service

- 5.1. Regalpflege durch Außendienst
- 5.2. VMP
- 5.3. Service-Remission
- 5.4. WebApp für Smartphone, Tablet und PC
- 5.5. Regalpflege-Tool
- 5.6. Jost-Online-Zugang

4. Verkaufsförderung

Auffallen – Emotionen wecken – mehr Umsätze generieren !



4.1. Zweitplatzierung

Grosso:

Regal



Kasse



Beispiele
Verlage:



4.2. Werbung



werbewirksame
Spot-Ausstrahlung
am POS



Fensterplakat mit Saugknopf



Fahrradständer mit Plakat

4.3. Promotions



Grosso Promo-Teams

Verteilung Leseexemplare



Glücksradeinsätze

Torwandeinsätze

Playstationeinsätze



1. Vorwort: Das Presse-Geschäft

2. Unser Sortiment

2.1. Lieferanten und ihre Produkte

2.2. Vertrieb und Disposition

3. Warenpräsentation

3.1. Gestalten und Erleben

3.2. Beleuchtung

3.3. Strukturierung

3.4. Beschriftung

3.5. Übersicht Regalmodule

3.6. Übersicht Verkaufshilfen

3.7. Kontaktdaten – Ladenbauer / Displayhersteller

4. Verkaufsförderung

4.1. Zweitplatzierung

4.2. Werbung

4.3. Promotions

5. Jost-Service

5.1. Regalpflege durch Außendienst

5.2. VMP

5.3. Service-Remission

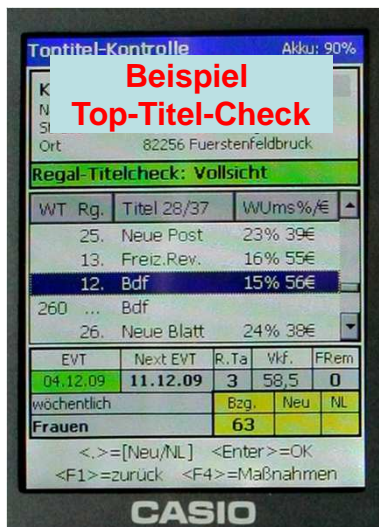
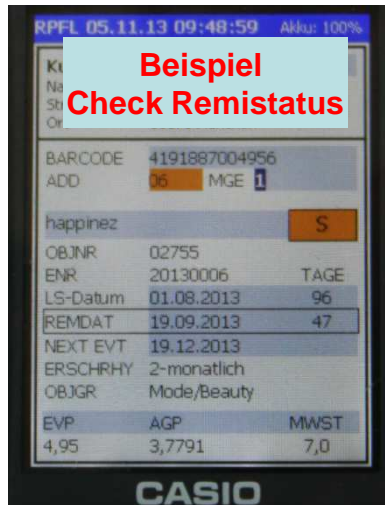
5.4. WebApp für Smartphone, Tablet und PC

5.5. Regalpflege-Tool

5.6. Jost-Online-Zugang

5.1. Regalpflege durch Außendienst

Zur Außendiensttätigkeit gehört die Regalpflege u. der Top-Titel Platzierungs-Check bei jedem Kundenbesuch



a) Alt-Remi-Check

gezielte Regalentlastung:

- EAN-Titelidentifizierung Rückgabestatus **früh-akuell-spät**
- Anzeige aller Objektdaten
- sofortige Regalentlastung aufgerufener Titel

farblicher + akustischer Remissionshinweis:

- grün** Titel bleibt im Regal – Remistatus Q, F
- orange** Titel aus Regal, bereits aufgerufen - Status A, S
- rot** Titel aus Regal, bereits aufgerufen - Status zu spät

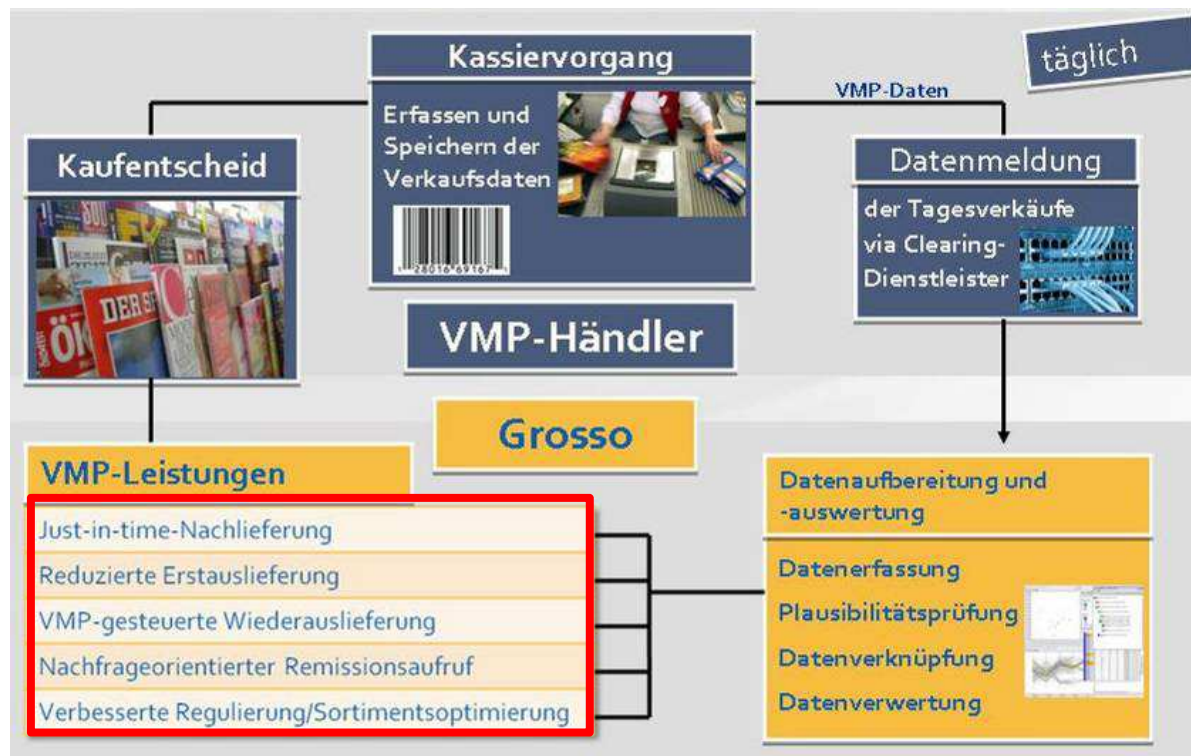
b) Top-Titel-Check

Arbeitsweise:

- Bereitstellung kundenindividuelle Top-Umsatzbringer
- Check kundenindividuelle Top-Titel bei jedem Kontakt
- Kontrolle und Erfassung der IST-Präsentation
- Erfassung Präsentationsverbesserungen
- Ziel Vollsicht-Präsentation für Top Titel und Segmentführer
- Erfassung von Ausverkäufen
- ggf. Nachlieferungen, Bezugsänderungen

5.2. VMP

Was ist VMP: „VMP ist das grosseseitige Sammeln aktueller Presse-Abverkaufsdaten angeschlossener Kassen im Einzelhandel per DFÜ und deren Verwertung durch den Pressegroßhandel und Verlage.“



5.3. Service-Remission

Service-Remission: „Kein zählen! – Kein Eintragen!“

Service-Remission – oder auch Vertrauensremission – ist eine Dienstleistung des deutschen Presse-Grosso zur Kostensenkung im Einzelhandel

- Rückgabe der Zeitungen und Zeitschriften ohne Kontrolleintrag auf Rückgabebeleg
- Presse-Grossisten prüfen bzw. zählen Retouren und erteilen dann Gutschrift
- Kontrolle der Presse-Grossisten erfolgt durch Verlage als deren Lieferanten
- Revisionen haben mehrfach Verfahren bestätigt



Ihre Vorteile:

- weniger Personalaufwand beim Durchführen der Remission dadurch ca. 2% Kostenersparnis vom Umsatz
- Kontrollmöglichkeiten durch Stichproben jederzeit möglich

5.4. WebApp

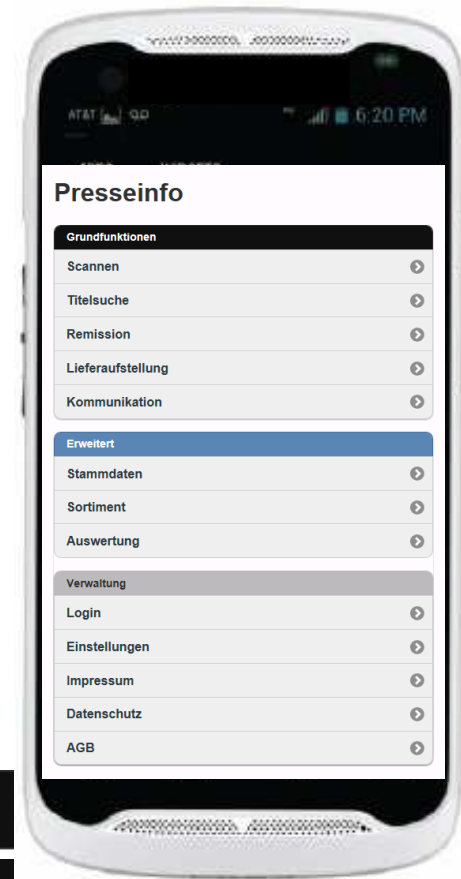
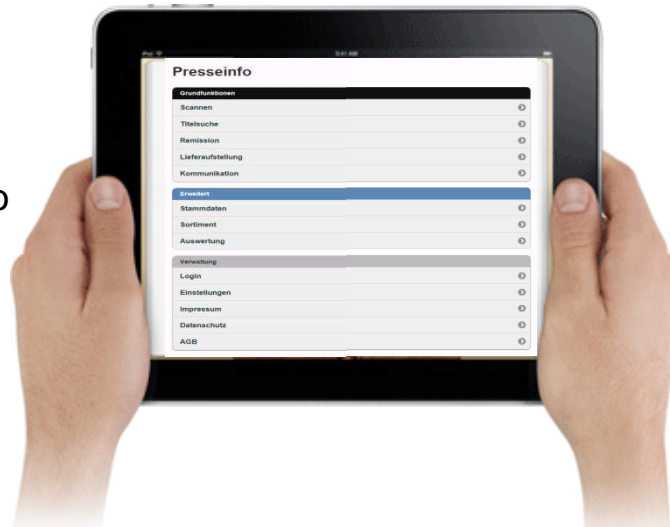
Software für Smartphone, Tablet und PC

Als Weiterentwicklung unserer Smartphone App für Android und iPhone steht jetzt für unsere Einzelhändler eine WebApp bereit.

Bei einem iOS Gerät (iPhone, iPodTouch, iPad) laden Sie bitte diese App aus dem iTunes Store: Barcodes Scanner

Folgende Funktionen sind enthalten:

- Stöbern im Presse-Sortiment
- Titelsuche nach Name oder Barco
- Nachbestellung
- Bezugswünsche
- Remissionsschein
- Lieferaufstellung
- Auswertungen




zurück **Titelsuche**



Bunte
Titel zurück senden!
ENR: 20140014 Preis: 3,20 Euro
Verlag: MZV GmbH & Co KG
Nächste Ausgabe: 10.04.2014
Bezug: 39

zurück **Remiliste**



Opel Tuner Magazin
ENR: 20140002 Preis: 4,00
Bezug: 2
☐ OK

zurück **Sortiment**

!! NEU !!

Heute aktuell

5.5. Regalpflege-Tool

Software für PC

Ihre Vorteile:

- tägliche elektronische Remissionserfassung per Scanner
- Remissionsverarbeitungsprotokolle sind sofort archiviert und können jederzeit gedruckt werden für Jahresinventurarbeiten kann Regalware auch komplett per Scanner erfasst und ein Report erzeugt werden
- Informations-Tool über alle verfügbaren Presseprodukte mit Liefer- und Remissionstermine sowie objektspezifische Daten

Software-Download:

- Software „Regalpflege-Tool“ für Erstinstallation herunterladen (auf PC, Laptop oder auch auf Kassens-PC) - **USB-Handscanner** (Datenblatt) kann auch über Firma Jost erworben werden
- auf Jost Webserver stehen täglich über 20.000 Referenzdaten für Tagesarbeit mit neuen Regalpflege-Tool zur Verfügung. Daten werden vom Programm automatisch aktualisiert.
- tägliche Remissionserfassung erfolgt im Offline-Modus, dadurch ist der Einsatz von mobilen Gerät möglich



Erfassung RPFL 19.11.09

EAN	4191744400693		
ADDON	11	Menge	3

Frau Glück **A**

Bestellnr: 9708 **zurück an Grosso**

Heftfolge: 20090011 TAGE

Letzte Lieferung	15.10.2009	35
Remissionsaufruf	19.11.2009	0
Nächste Lieferung	07.01.2010	

Ersch.weise monatlich

Objektgruppe Frauen

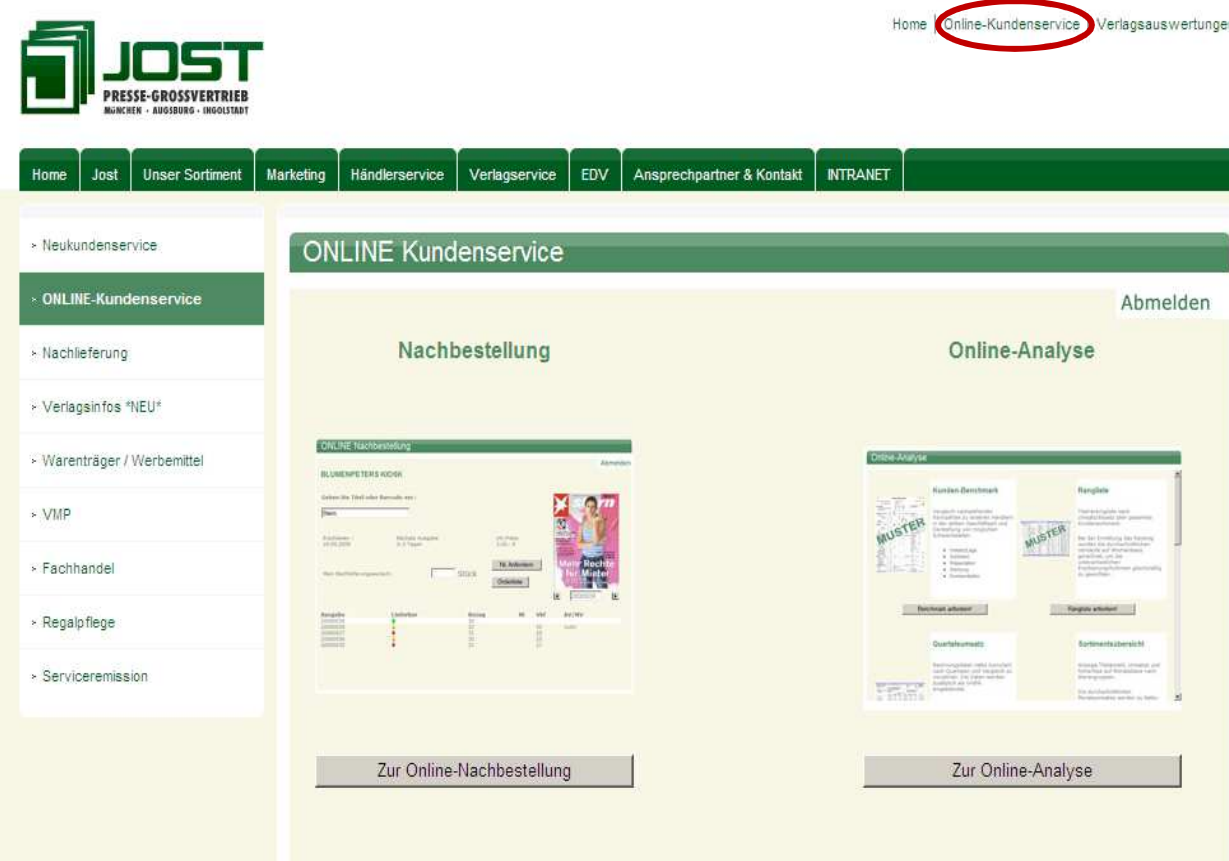
EVP	AGP	MWST
0,69	0,5268	7,0

<Esc>=zurück/Neubeginn
<Enter>=weiter
<F1>=Titelsuche <F4>=Liste

15:58:02

5.6. Online Kundenservice

Jost-Online-Zugang auf Ihrem PC



- ▶ Online Erfassung Ihrer Nachbestellungen
- ▶ Informationen zum Lieferstatus
- ▶ Anzeige Ihrer Verkaufsstatistik
- ▶ Produktsuche nach Titel oder EAN-Barcode
- ▶ Titelcover-Anzeige (auch für alte Ausgaben!)
- ▶ Online-Analysen zu Ihren Sortiments- u. Umsatzdaten

Was müssen Sie beachten:

1. Sie fordern Ihre Zugangsdaten an.
2. Wir schalten Ihren Account frei und teilen Ihnen per Mail die Zugangsdaten mit.
3. Jetzt kann's losgehen! Ab sofort können Sie rund um die Uhr auf den Nachbestellshop, sowie Ihre Presse-Umsatzdaten zugreifen.