

One-Way-Vision Newsletter Dezember 2015



Wir begrüßen Sie zum letzten Newsletter dieses Jahres. Mittlerweile kann man die Tage bis Weihnachten und den Jahreswechsel bereits zählen, viele freuen sich auf die freien Tage zwischen den Feiertagen. Viele Betriebe haben bis dahin aber noch viel zu tun. Wir möchten uns zum Abschluss des Jahres bei Ihnen bedanken: Für das Lesen des Newsletters, für Ihre vielen Beiträge und Ihre Treue bei der Materialwahl. Wir wünschen Ihnen ein friedliches und erholsames Weihnachtsfest im Kreise lieber Menschen sowie einen guten Übergang in das neue Jahr. Zum Abschluss zeigen wir - passend zu den Weihnachsteinkäufen - wie die Schmuckindustrie unsere Medien nutzt.

Wie immer wünschen wir Ihnen informative Unterhaltung.

Juweliergeschäfte wollen auch einseitige Transparenz

Nein, die Transparenz bezieht sich nicht auf die Geschäftsbeziehungen mit den Kunden, aber auf das Schaufenster. In fast keiner Branche ist die Auslage für den Geschäftserfolg so wichtig wie bei den Juwelieren. Und diese nutzen für den perfekten Auftritt oft perforierte Medien.



Beim Bummel durch die Einkaufsstraßen oder Shoppingmalls der Städte suchen viel Menschen derzeit in den Schaufenstern nach Geschenken für Familie und Freunde. Wie im oberen Bild zu sehen wird der Schaufensterbereich dabei oft komplett geschlossen. Was von außen sehr gut aussieht bedeutet aber im Laden den Verzicht auf Tageslicht und verhindert den Blick nach draußen.

Daher wird in immer mehr Fällen der „Schaukasten“ mit Glas oder transparentem Kunststoff gebaut. Dieser lässt sich dann kinderleicht dekorieren und gestalten, vor allem jederzeit kurzfristig umgestalten. Im Beispiel oben können so die Top-Brands noch einmal werblich herausgestellt werden.



Bei der Dekoration in der Schmuckindustrie geht es ja nicht nur um die Warenauslage, sondern im Großen Maße um ein Gesamtambiente. Hier am Beispiel der Marke Esprit wird mit Farb- und Markengestaltung in Kombination mit dem Produkt ein Gesamtbild erzeugt, das die Kunden in den Laden locken sollen. Dabei hat das Verkaufspersonal im Geschäft immer noch die Möglichkeit, die Kundenströme vor dem Geschäft im Auge zu

behalten. Natürliches Tageslicht kommt ebenfalls noch bis zu 60% in das Geschäft und sorgt für einen angenehmen Arbeitsplatz. Ein Beispiel, daß sich andere Branchen gerne anschauen dürfen.



Das war der letzte Newsletter des Jahres 2015. Wir freuen uns, Sie auch im nächsten Jahre wieder zu unseren Lesern zählen zu dürfen wenn es wieder heißt: Tipps, Tricks und Bilder aus aller Welt.

Wir verbleiben mit weihnachtlichen Wünschen.

Alles Gute

Ihr Team Continental Grafix

PS: Wir freuen uns über jede Art von Feedback zu unserem Newsletter – egal ob positiv oder negativ. Gerne können Sie auch an diesem Newsletter mitwirken. Senden Sie uns Ihre Anwendungsbilder und wir könnten im nächsten Monat bereits von Ihrem Projekt berichten – eine eindrucksvolle Werbung für Sie. Diesen Newsletter erhalten Sie, weil wir Sie mit Ihrer Email-Adresse in unserem System vermerkt haben. Sollten Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten wollen, ist dies kein Problem. Eine kurze Email mit dem Betreff „Newsletter Off“ an die Adresse info@continentalgrafix.com und schon werden Sie aus unserem Verteiler gelöscht.

Continental Grafix Ltd.

Bahnhof-Park 3
CH-6340 Baar
Schweiz

Phone: +41 (0)41 763 66 88
Fax: +41 (0)41 763 60 14
Web: www.continentalgrafix.com
Mail: info@continentalgrafix.com