

VEILIG WERKEN STIMULEREN GENEREERT EXTRA OMZET

MARKT VAN SIGNALISATIEPRODUCTEN BIJDT INTERESSANTE KANSEN VOOR DOE-HET-ZELFZAKEN

De doorsneeconsument weet doorgaans niet goed waar hij signalisatieproducten kan kopen. Net daarom ontwikkelt dit segment zich tot een mooie opportuniteit voor doe-het-zelfzaken, onder meer door de grote vraag naar producten die zichtbaarheid en veiligheid combineren.

Bart Vancauwenberghe

PRODUCTEN

De categorie signalisatie is een breed en rekbaar begrip. In de strikte zin zijn het producten die gemaakt zijn om op te vallen, dus met zichtbaarheid als enige doelstelling. In de praktijk gaat het vaak om producten met een verhoogde zichtbaarheid, al dan niet in combinatie met andere functies. Hieronder verstaan we producten die dienen om 'zichtbaar' te zijn of op een product geplaatst worden om zijn zichtbaarheid te vergroten (zoals verkeerskegels, reflecterende tapes, reflectoren, werflampen, knipperlichten en verplichte voertuigsignalisatie, zoals de gevarendriehoek, contourmarkering, ADR-bordjes enz.). Het gaat ook om producten met een 'nuttige' of wettelijke functie in combinatie met een verhoogde zichtbaarheid zoals signalisatiekleding, een ondergronds waarschuwingsnet (bijvoorbeeld 'gas main below') en een antisliptrapneus met reflectie.

Ten slotte zijn ook 'wegwijzers', zoals verkeersborden en allerlei pictogrammen, in deze productcategorie inbegrepen.

Vaak gaat het om zelfklevers, maar de pictogrammen en veiligheidsaanduidingen bestaan ook in oplossingen van harde kunststof.

BEVESTIGINGEN

Voor elk product zijn er andere bevestigingen en verschillende ondergronden van toepassing. Enkele voorbeelden van types bevestigingen zijn zelfklevend, magnetisch, paal- of muurbevestiging



Onder signalisatie verstaan we producten die dienen om 'zichtbaar' te maken of op een product geplaatst worden om zijn zichtbaarheid te vergroten (beeld schap Pikt-o-norm)

ging en bevestiging op andere artikelen. De zelfklevende artikelen hebben allemaal een vlakke, gladde en vetvrije ondergrond (zoals gladde deuren en glas) nodig. De artikelen van harde kunststof kunnen op iedere gewenste ondergrond bevestigd worden met een lijmkit of schroeven.

ASSORTIMENT

De leveranciers merken een sterke toenemende vraag naar artikelen waarbij zichtbaarheid en veiligheid gecombineerd worden. Zo doen vooral de fotoluminescerende producten (oplichtend in het

donker, nvdr) het nu erg goed, zowel pictogrammen, trapneuzen als andere.

Ook producten die schade- en kostenbesparend kunnen werken (parkeerstops, pilaarbescherming, koud asfalt voor het herstellen van putten in de weg/oprit ...) zitten in de lift.

Verder is er steeds vraag naar de 'verplichte items'. Hier zijn de producten in het assortiment van de voertuigsignalisatie een geschikt voorbeeld. Door de courante controles raakt de consument zich er meer en meer bewust van en zal hij sneller geneigd zijn om die artikelen toch aan te kopen.

Zeker in het schap

In het schap signalisatie voorziet de retailer idealiter zeker de volgende producten:

- contourmarkeringstape
- trapneuzen
- antislipstape
- spiegels
- handschoenen
- reflecterende parka's
- personaliseerbare pilaarbescherming
- losse letters
- pictogrammen (onder meer van 10 op 10 cm)
- routeaanduidingen
- veiligheidsartikelen

VERKOOP STIMULEREN

De klant koopt wat hij ziet. Het plaatsen van A4-documentjes bij de producten, met daarop de belangrijkste troeven, is de beste truc. Het betreft vaak technische producten met straffe functies of met speciale plaatsingsinstructies. Een eenvoudige plaatsing kan mensen overtuigen. Het kan wonderen doen om deze troef in de verf te zetten. Koud asfalt is daar een goed voorbeeld van. Dat is een product met typische fysische en chemische eigenschappen, wat de consument kan afschrikken.

Door duidelijk te communiceren dat dit een heel eenvoudig te gebruiken product is (uitgieten, verdelen, overrijden en klaar) beseft de consument dat ook hij of zij hier probleemloos mee moet kunnen werken.

Daarnaast is het verstandig te werken met promotieacties, zoals prijsverlagingen of hoeveelheidskortingen. Het product kan extra onder de aandacht gebracht worden in een folder of op een kopstand. Sowieso dienen ook die producten dus zeker in de kijker geplaatst te worden. Zowel de consument als het personeel sensibiliseren over de morele verplichtingen tot veiligheid kan al verkoopbevorderend werken. Het is zeker ook interessant om de mogelijke gevolgen van een niet goed uitgevoerd signalisatieplan te beklemtonen.

MARKTPOTENTIEEL

In België zou de totale omzet van signalisatieartikelen circa 6 miljoen euro bedragen, waarvan 2,5 miljoen via retailkanalen gerealiseerd wordt. De producten zijn vooral geschikt



Door de grote diversiteit van de producten vergen die producten vaak evenwel een aparte aanpak qua presentatie (beeld Pickup)

Piramides, rekken en paspoppen

Een klerhanger met een watervalsysteem of paspoppen lenen zich het best voor het presenteren van kledij. De winkelier doet er goed aan pasmodellen te voorzien.

- Tapes en linten passen goed in de daarvoor voorziene schapruimte.
- Voertuigsignalisatie kan makkelijk gegroepeerd worden of u maakt kitjes van onder meer een gevarendriehoek, een veiligheidsvestje.
- Voor pictogrammen bestaan er boeken of u steekt ze in een ladekast met allerlei onderverdelingen. Een pasklare oplossing vinden voor het grote aantal verschillende artikels, afmetingen en uitvoeringen is evenwel geen sinecure.
- Koud asfalt zit in emmers die vlot gestapeld kunnen worden, bijvoorbeeld in piramidevorm.
- Parkeerstops en drempels zijn volumineuze en doorgaans zware artikelen. Een goede oplossing is om één exemplaar in de winkel te leggen en de klant het product dan te laten afhalen in het magazijn.
- Vrije winkelruimte kunt u benutten voor het stapelen van verkeerskegels of u kunt één exemplaar van elke variant op het schap plaatsen en de bestelling dan laten afhalen in het magazijn, zeker omdat de klant vaak meerdere kegels tegelijk aankoopt.

voor overheden, grote aannemers, resellers en ook voor b2b-toepassingen. Maar let op bij de verkoop in grensregio's: de Belgische en buitenlandse markten zijn erg verschillend qua regelgeving. Zo is reflectie in België meestal geel-zwart, terwijl dat in Nederland eerder zwart-wit is.

Omzetmogelijkheden

De marges zijn uiteraard afhankelijk van de onderhandelingen tussen de groothandelaar en de retailer, maar in elk geval biedt deze productgroep niet te versmaden opportuniteiten voor het creëren van extra omzet. Het gaat namelijk om producten die

vaak vergeten worden en waarvan de consument dikwijls niet weet waar hij of zij ze kan aankopen. Door ze onder de aandacht te brengen, stimuleert de winkelier ook de klantenbinding, waardoor de kans groot is dat de consument nog andere artikelen in zijn winkelmandje legt. Wie dit goed doet, zal dus merken dat deze productgroep niet alleen een mooie omzet, maar ook een interessante marge biedt.

PRESENTATIE-MOGELIJKHEDEN

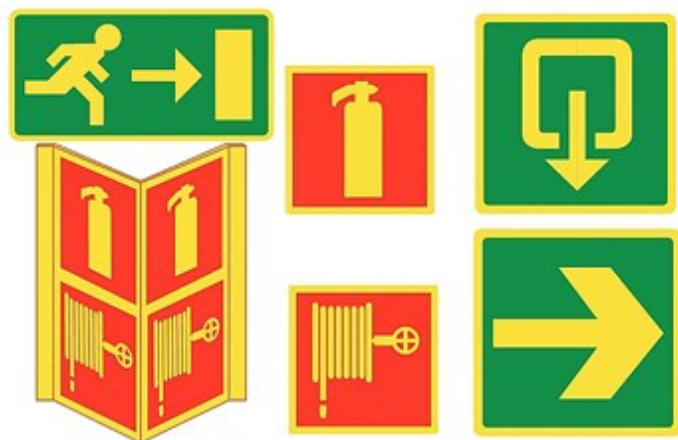
Er bestaan presentatiemogelijkheden waarbij een uitgebreid assortiment op een beperkte ruimte gepresenteerd kan worden. Die presentatie is per module in te richten en biedt daardoor heel wat vrijheid voor de detaillist. Door de grote diversiteit van de producten vergen die producten vaak evenwel een aparte aanpak (zie kader).

Toonbankdisplays zijn minder geschikt, voor signalisatie werkt de winkelier best met permanente schapruimte. Het is wel een goed idee om de folders (of A4'tjes) met productinfo ook aan het onthaal ter beschikking te stellen.

TENDENSEN

De trend bij routesystemen voor kantoren en bedrijven is dat ze luxe moeten uitstralen. Voor doehet-zelfzaken biedt dit segment veel marktpotentieel, want de consument weet doorgaans nog niet waar hij deze producten kan aankopen.

Gerichte communicatie kan ertoe bijdragen dat de dhz-zaak voor deze sector de 'place to be' wordt. □



Fotoluminescent doet het momenteel zeer goed. Er is een toenemende vraag naar producten die zichtbaarheid en veiligheid combineren (beeld Alkobel)



Voertuigsignalisatie kan makkelijk gegroepeerd worden of u maakt kitjes van onder meer een gevarendriehoek, een veiligheidsvestje enz. (beeld Alkobel)