

Werbung am laufenden Band



Eine Marktnische, ist eine neue, aber bisher kaum realisierte Werbung am Kassentisch ist die Verwendung der Kassenbänder als Werbeträger.

Nach wissenschaftlichen Auswertungen erhöht Kassenbandwerbung am POS direkt den Verkaufserfolg

- Im Durchschnitt geht der Haushaltsführende an vier von sechs verkaufsoffenen Tagen zum Einkaufen
- Ein sich bewegendes Motiv erhöht die Aufmerksamkeit
- Die Kassenzone ist die wichtigste, umsatzstärkste und am stärksten frequentierte Zone im Markt
- Deshalb zählt Kassenbandwerbung zu den wirksamsten Medien im Einzelhandel



Die Wartezeit für den Kunden an der Kasse beträgt in der Regel zwei bis 5 Minuten. In dieser Zeit sind die Kunden empfänglich für Abwechslung. Als solche wird nach Marktanalysen die Werbung auf Kassenbändern empfunden und positiv wahrgenommen.

Markttest / Kundenbefragung zu „ Band war bunt „

Eine repräsentative Umfrage in Filialen einer bekannten Marktkette ergab folgende Antworten (in Prozent):

Ist Ihnen am Kassensband etwas aufgefallen?

Ja es war Werbung auf dem Band	78
Nein	14
keine Angaben	08

Den „Ja-Antworten“ (78 Prozent) wurde die ungestützte Folgefrage gestellt:

Was ist Ihnen aufgefallen?

Es war Werbung drauf.

Das Band war sauber und es war Werbung drauf.

Das Band war bunter.

Wie empfinden Sie die Werbung auf dem Kassensband?

Positiv	82
keine Angaben	18

Richtwerte für ein Kassensband:

Ein Kassensband hat eine durchschnittliche Länge von 2 - 4 Meter Sichtfläche,
somit insgesamt 4 – 8 Meter

Eine Werbeaufdruck hat das Format DIN A 3 – Höhe 30cm , Länge 40 cm

Mit Zwischenabständen wären pro Kassensband 4 bis 10 Werbekunden möglich.