

# Cleverer Lösung

**Studex trumpft mit neuen Displays auf und ermöglicht damit eine weitere Chance, Umsatz zu machen.**

Bereits in München war das neue Display des US-Ohrlochstechspezialisten erstmals zu sehen, das sich hervorragend für den OTC-Bereich (Over the Counter) eignet. Magnetisch fixierte Acrylglasstäbchen mit Ohrsteckern können vom Kunden ans Ohr gehalten werden und so für Zusatzumsätze

sorgen. Weiteres Highlight: Erststecker in 14 und 18 kt Gold. Für große Resonanz sorgten auch die glitzernden Fireball-Stecker der Sensitive-Linie in verschiedenen Größen und Farben. „Man kann gar nicht oft genug darauf hinweisen, dass Ohrlochstechen für den Juwelier eine wichtige Möglichkeit für Erstkundenkontakt und ein hervorragendes Kundenbindungsinstrument ist“, sagt Fritz Schneider, der Studex in Österreich vertreibt.



*Spielerisches P.O.S.-Instrument: Während Kunden etwa an der Kasse warten, können sie die Acrylglasstäbchen einfach aus dem Display herausnehmen und ans Ohr halten, wie denn der Ohrstecker an ihnen aussehen würde.*

*Ohrlochstechen ist eine wichtige Möglichkeit für Erstkundenkontakt und sollte nicht unterschätzt werden. Richtig im Geschäft platziert, ist es ein zusätzlicher Umsatzbringer.*

