



Tiendas reducen tiempo y costos con la cinta de montaje de tesa

- *La cinta puede usarse en exhibidores de precios, es removible, facilita el cambio reduciendo tiempo y costos para las tiendas de autoservicio*

En México existen más de 72,000 tiendas de autoservicio, que van desde pequeñas tiendas de conveniencia hasta grandes supermercados y tiendas departamentales. Un componente esencial en el diseño del área de ventas son los exhibidores (habladores) de precios que se colocan en las estanterías, ocupando hasta 5,000 metros por tienda.

Las cintas de doble cara ofrecen numerosas ventajas para fijar los exhibidores de precios a las estanterías. Su adherencia inicial garantiza una fijación segura y duradera, y pueden removerse fácilmente al jalar y estirar el adhesivo en la unión, facilitando el cambio de precios o la reorganización de productos en los anaqueles.

tesa, fabricante internacional de cintas adhesivas y soluciones de productos autoadhesivos, ofrece para este propósito las cintas adhesivas tesa® 70420 y 70415. Estas cintas son ideales para los exhibidores, permitiendo que el cambio de precios se realice con facilidad al desprender la cinta anterior, que es de fácil remoción aún después de un largo tiempo, simplemente estirando el adhesivo.

Esto facilita el trabajo de los empleados cuando deben sustituir precios dañados o por cambios en las especificaciones.

Los sistemas de fijación, que dejan muchos residuos en los exhibidores de precios, representan un problema para los supermercados que utilizan cintas adhesivas convencionales. Estos residuos antiestéticos deben ser eliminados, lo cual a lo largo del año representa muchas horas de trabajo y un costo para el supermercado.

Ahorro de tiempo y costos

Las cintas tesa® 70420 y 70415 solucionan este problema gracias a su adhesivo en ambas caras. Estas cintas tienen diferentes espesores, que va de 0.2 a 0.15 mm, dependiendo de lo que se vaya a fijar. Ambas cintas tienen una gran resistencia, ya que una de sus principales aplicaciones es la fijación de componentes electrónicos durante el proceso de producción, retirándose sin dejar mayores residuos una vez que los componentes quedan soldados o atornillados en su lugar.

Esta solución no solo beneficia a los fabricantes de productos electrónicos y las tiendas de autoservicio, sino también a los clientes B2B de tesa, como los fabricantes de perfiles de plástico, quienes ahora pueden ofrecer a sus clientes una innovación que resuelve un problema frecuente y cumple con las expectativas clave del mercado.

Para más información, viste <https://www.tesa.com/es-mx/>