

LOWEPRO
TOONAAN-
GEVEND EN
ALTIJD
INNOVATIEF

Over 40 years of firsts



Slingshot 100



Primus AW



DryZone 200



CompuTrekker AW

Vaak sta je er niet bij stil, maar achter een fototas schuilt meestal een enorme hoeveelheid kennis en ontwikkeling. Lowepro is al meer dan 40 jaar toonaangevend in tassen-design en die know-how vindt u niet alleen terug in de eigen fototassen, maar ook in heel veel concurrerende modellen. En daar is Lowepro best trots op.

In 1967 vindt Greg Lowe, de oprichter van Lowepro, de eerste rugzak met inwendig aluminium frame uit, destijds een revolutie, tegenwoordig de normaalste zaak van de wereld voor rugzakken. In 1972 volgt de allereerste zachte, gepolsterde Lowepro cameratas in een tijd dat de concurrentie nog koffers maakt. Uniek! Lowepro is ook de eerste met een AW-hoes (all weather) en dit voorbeeld wordt eveneens snel door iedereen gekopieerd.

TOONAANGEVEND

Het digitale tijdperk stelt nieuwe eisen aan cameratassen en eind jaren '90 produceert Lowepro daarom de eerste specifiek voor digitale compactcamera's ontworpen buidels: de D-Res serie. Ook Dry Zone (volledig waterdicht), Sling-Shot (rugzak met gebruiksgemak van een schoudertas), en CompuTrekker (fotrugzak met geïntegreerd laptop-vak) zijn producten waar Lowepro als eerste mee op de markt komt, en die door de concurrentie zeer snel gekopieerd worden. Voor Lowepro is dit kopieergedrag een bevestiging dat haar ontwerpen steeds weer toonaangevend zijn op het gebied van design, draagcomfort, bescherming en gebruiksgemak. Onderzoek en ontwikkeling kost (veel) geld en daarom zijn

Lowepro tassen niet de goedkoopste op de markt, maar dat wil men ook niet. Lowepro blijft gewoon werken aan nieuwe ideeën, zoals de vorig jaar geïntroduceerde Primus AW cameratas die voor meer dan 50% uit hergebruikte materialen bestaat. Deze tas werd ter ere van het 40-jarig jubileum uitgebracht en was opnieuw een 'first'.

LOWEPRO = OMZETMAKER

Dealers weten dat ze met Lowepro altijd een wand vol aantrekkelijke, innovatieve tassen hebben, die beschikken over voldoende unieke selling points om met een goed advies een aantrekkelijke kassaanslag te realiseren. Tassen verkoop je voornamelijk met de juiste argumenten op de winkelvloer. Precies kunnen overbrengen wat een Lowepro tas zo goed maakt doet verkopen, en om die reden geeft het commerciële team van Lowepro importeur Degreef & Partner veel personeelstrainingen. Een assortiment van Lowepro staat daarom garant voor direct meetbare omzetstijgingen binnen het tassenassortiment. Laat u eens informeren door Degreef & partner!

WWW.DEGREEF-PARTNER.NL