

Reportaż ►

Przepis na dobrze ustawiony sklep

Nowoczesna placówka to cztery podstawowe działy, które powinny być dokładnie zaplanowane, z dobrze dobranym oświetleniem podkreślającym walory oferowanych produktów. Podpowiadamy jak krok po kroku zagospodarować powierzchnię.



Krok pierwszy – wibracja kolorów

Tuż po wejściu warto umieścić regał chłodniczy na warzywa i owoce, które tworzą niezwykle kolorową ekspozycję, zachęcającą do kupna już na dzień dobry. Dodatkowo są to artykuły relatywnie tanie, te droższe zawsze umieszczamy na końcu szlaku zakupów. „Gdy jednym z pierwszych produktów, który pojawi się w koszyku zakupowym będzie ten o wysokiej cenie, klient poczuje się zablokowany finansowo i oszczędny w sięganiu po kolejne artykuły. Natomiast na koniec zakupów nie zrezygnuje z produktów umieszczonych w koszyku, a ten drogi i tak zakupi, oczywiście jeśli jest mu potrzebny. Błędem dość często powielanym jest ustawianie tuż po wejściu wystawek z promocjami. Klienci, owszem chętnie po nie sięgają, przeliczają cenę, zastanawiają się, robią tym samym tłok i złe wrażenie na tych kolejnych. Takie wyspy warto przenieść w głąb sklepu” – mówi Michał Nowacki, projektant z Agencji Handlowej Hany (zajmującej się obsługą oraz doradztwem w zakresie aranżacji i wyposażenia sklepów) i podkreśla, że piękne warzywa to wibracja kolorów niezwykle pozy-



tywnie działająca na wyobraźnię klientów. Ale co ważne – muszą być one świeże, dlatego warto umieścić je w nowoczesnej ladzie chłodniczej, która dodatkowo uatrakcyjni ekspozycję. Takie oferuje producent Igloo.

Krok drugi – kuszenie zapachem

W pobliżu warzyw, w miarę blisko wejścia powinno być wyeksponowane pieczywo. Można je pięknie doświetlić, a zapach wy-

piekanego chleba pobudza kubki smakowe, dzięki czemu klient robi się głodny, ma ochotę na chrupiącą bułeczkę z pysznymi dodatkami, które z całą pewnością zechce kupić na miejscu. Właściwe oświetlenie podkreśli jego świeżość, a estetyczny regał jakością sklepu. Tutaj dominującym kolorem powinien być pomarańczowy, można także pokazać duże zdjęcia różnego pieczywa, dodatki w kolorze ciemno brązowym będą współgrały kolorystycznie.



zdjęcia: Agencja Handlowa Hany, na zdjęciach: urządzenia chłodnicze Igloo

Krok trzeci – świeżość na medal

Nabiał, wędliny i mięso to bardzo ważne kategorie, umieszczamy je w drugiej części sklepowej trasy zakupowej, zarówno w regałach, jak i ladach chłodniczych. „Pamiętajmy o tym, aby nie było pustek w tymże asortymencie. Klient musi mieć wyjątkowo szeroki wybór np. serów, w tym białych, topionych, kanapkowych, żółtych, pleśniowych, regionalnych, zagranicznych. Jest to dział, który powinien być bardzo dobrze doświetlony, przyciągający światłem uwagę z odleglejszych miejsc w placówce” – podpowiada pan Michał i dodaje, że towar powinien być dobrze zgrupowany, a ekspozycja szeroko rozłożona. W tym miejscu niezwykle istotne są nowoczesne urządzenia chłodnicze, które zapewnią właściwe przechowywanie towarów, ładną ich ekspozycję oraz dzięki energooszczędności nie będą generować zbyt dużych kosztów. „Puste miejsce w ladzie odstra-

sza, nie kojarzy się z ruchem klientów i rotacją asortymentu, a raczej ze słabym obrotem. Dlatego wybierając lada chłodnicze warto spojrzeć na ich wewnętrzne magazyny, czy oferują nam możliwość posiadania zapasów, tak aby na bieżąco móc uzupełniać ofertę, którą widzą konsumenci” – podkreśla ekspert z Hany. Nowoczesne lada chłodnicze posiadają oświetlenie ledowe, które wytwarza mniej ciepła, aniżeli to tradycyjne, dzięki czemu przechowywane produkty nie są narażone na działanie niepożądaną, zbyt wysokiej temperatury. „Polecam detalistom urządzenia Igloo, producent wytwarza również oświetlenie ledowe, które montuje w swoich ladach chłodniczych. Podkreślenie walorów jedzenia oświetleniem jest kluczem do sprzedażowego sukcesu” – mówi pan Michał.

Krok czwarty – strefa kasy

Monopol zamyka nam listę działów głównych, w znacznej mierze alkohol

zlokalizowany jest w strefie kasy. Dużym błędem jest umiejscowienie go jedynie w tej części sklepu, zwłaszcza dotyczy to wina. Współczesny klient staje się konserem win, dokładnie studiując etykiety, jest ciekawy z jakiego szczepu winogrono wytworzony został dany rodzaj. Zatem musi mieć możliwość swobodnego studiowania informacji. „Dlatego niektórych alkoholi nie warto zamykać ladą, powinny być dostępne w strefie samoobsługowej. Dzisiejszy konsument lubi mieć własne zdanie, nie chce kierować się wypowiedziami personelu. Metahalogenowe to najlepsze oświetlenie dla alkoholu. Na plecach półek, na których ustawiamy trunki mocne warto zamontować lustra, które w ciekawy sposób odbijają światło przenikające przez szklane załamania butelek” – podpowiada ekspert.

Maja Święcka