

Popraw ekspozycję produktów i zainspiruj kupujących

data aktualizacji: 2019.09.02



Efektywne gospodarowanie czasem pracy poszczególnych pracowników sklepów to dziś dla sieci handlowych jedno z kluczowych wyzwań. Dlatego warto pomyśleć o tym, jak usprawnić wykonywane przez nich czynności, chociażby takie jak ustawianie napojów na półkach. Idealnym rozwiązaniem jest system FACER™ oferowany przez firmę HL Display.

Jednym z nowych i wiodących trendów w kategorii napojów bezalkoholowych jest rosnąca popularność opakowań w formacie on-the-go. Kupujący poszukują napojów zdrowszych, czyli takich, których składniki są naturalne. Mniej cukru, brak sztucznych substancji słodzących, składniki z upraw ekologicznych - o to teraz chodzi.

Liczy się wygoda

Dłuższe dojazdy do pracy i szkoły, mniejsze gospodarstwa domowe, stała dostępność online oraz bardziej „zabiegany” styl życia sprawiają, że w branży detalicznej kładzie się nacisk na wygodę. Wielu ludzi spożywa posiłki poza domem, robią tak zwłaszcza osoby młode. Ta drastyczna zmiana zachowania kupujących ma wiele konsekwencji dla tradycyjnych sklepów, jedną z nich jest wpływ na

asortyment, układ czy format sklepu. Na rynku spożywczym jest coraz więcej wygodnych i odżywczych napojów przeznaczonych dla osób, które udają się w podróż, te napoje są wybierane również przez osoby zabiegane. Producenci opracowują nowe produkty i opakowania – dopasowują je do różnych okazji konsumpcyjnych i profili klientów. Co więcej, troska o zrównoważony rozwój skłoniła firmy do poszukiwania alternatyw dla standardowych opakowań z tworzyw sztucznych, jako że liczba świadomych ekologicznie kupujących stale rośnie.

Ekspozycja ma kluczowe znaczenie

Efektywny merchandising jest niezwykle istotny w kategorii napojów. W godzinach szczytu półki w sklepach szybko pustoszeją, a produkty zostają na tyłach półki, przez co ich szanse na zauważenie lub sprzedanie maleją. Produkty powinny być zawsze na przodzie półki, a w przypadku koktajli, soków lub zamienników posiłków idealnie sprawdza się zastosowanie rozwiązania FIFO (ang. „first in first out” – „pierwsze weszło, pierwsze wyszło”), które zmniejsza ryzyko strat produktów o krótkim okresie przydatności do spożycia. Sam remerchandising jest czasochłonny i obecnie pracownicy poświęcają dużo czasu na uzupełnianie i ustawianie produktów na przodzie półki, zamiast np. przeznaczyć ten czas na obsługę klientów. Dlatego potrzebne są rozwiązania merchandisingowe, które umożliwią szybsze uzupełnianie półek przy jednoczesnym ustawieniu produktów na przodzie półki, obniżając przy tym koszty pracy.

Wysoki udział zakupów impulsowych, ekspozycje dodatkowe i krzyżowa sprzedaż napojów z innymi kategoriami, takimi jak słodczyce, przekąski lub świeże produkty, mogą dodatkowo napędzać sprzedaż. Kupujący poszukują inspiracji. Badania pokazują, że większość klientów nie dokonuje z góry określonego wyboru, ale ma tendencję do przeglądania zawartości półki. Dlatego kierowanie i inspirowanie kupujących jest kluczowe w środowisku sprzedażowym. Producenci koncentrują się na tworzeniu atrakcyjnych doświadczeń zakupowych przy użyciu odpowiedniego oświetlenia, kolorów, wyróżników półkowych, a nawet monitorów cyfrowych wyświetlających przepisy i listę zakupów.

Szklane i aluminiowe opakowania nie będą uszkodzone

Odpowiednie ustawienie produktów może zapewnić, chociażby system FACER™ firmy HL Display. To proste, wygodne oraz inteligentne rozwiązanie służące do organizowania półki. Personel potrzebuje mniej czasu na uzupełnianie braków, liczenie i ustawianie towaru. Badania wykazały, że to rozwiązanie pozwala oszczędzić 30-50% czasu podczas ustawiania produktów. Dzięki FACER™ klienci mogą liczyć na lepszą prezentację produktu, która przynosi zyski w postaci zwiększonej sprzedaży.

FACER™ HL Display zmniejsza ryzyko przepelnienia i uszkodzenia szklanych czy aluminiowych produktów na półce, zapewniając jednocześnie dobrą widoczność, do tego może być wykorzystany w prawie każdej kategorii. FACER™ to elastyczne, efektywne i opatentowane rozwiązanie. Każdy rząd produktów jest umieszczony w stalowej ramce o regulowanej szerokości, ukrytej za listwą frontową, która umożliwi umieszczenie dodatkowej komunikacji lub cenówki. System jest umieszczany bezpośrednio na półce, a ramki są regulowane pod względem szerokości przez proste rozsunięcie. Chcąc uporządkować produkty, wystarczy unieść ramkę z za listwy, pociągnąć ją do przodu, przeciągając produkty do przodu półki, i wsunąć ramkę z powrotem na miejsce za przednią listwę. Dzięki temu jednym płynnym ruchem ręki pracownik sklepu może przesunąć cały rząd butelek lub innych opakowań na przód półki sklepowej. Na rynku występują różne wymiary produktów, dlatego też FACER™ jest dostępny w trzech różnych wymiarach w celu dopasowania do różnych typów i wymiarów produktów.

Pracownik efektywniejszy

System jest z powodzeniem stosowany w alejkach z zimnymi napojami, alkoholami wysoko- i niskoprocentowymi, ale także w działach zdrowia i urody, np. na farbach do koloryzacji włosów czy dezodorantach. FACER™ HL Display sprawdza się zarówno na produktach okrągłych, ciężkich, z nieregularnymi kształtami, jak i w przypadku puszek czy butelek. Kluczowymi korzyściami systemu FACER™ są ogromne oszczędności czasu przy ustawianiu produktów, mniejsze ryzyko przepełnienia i rozbicia butelek lub innych produktów, łatwiejsze uzupełnianie i utrzymanie produktów w linii prostej. Wszystkie te korzyści przekładają się na sprzedaż oraz poprawę warunków pracy personelu i jej szybkość. A to w dobie niedoboru pracowników, co w branży handlowej jest bardzo widoczne, pozwala bardziej efektywnie zarządzać ich czasem pracy i skierować na inne kluczowe odcinki, np. na stanowisko kasjera. Sieci handlowe próbują naprawiać sytuację, wspomagając się pracownikami z zagranicy, jednak to nowe rozwiązania technologiczne odgrywają coraz istotniejszą rolę w radzeniu sobie z tym problemem.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/popraw-ekspozycje-produktow-i-zainspiruj-kupujacych,56573>