

Кейс «Проектирование отдела по реализации хлебобулочных изделий в розничном торговом предприятии»



**«СМАК-
2»**

Витрина «У дома»



Мы решили привлечь покупателей в продуктовый магазин категории «У дома», увеличить продажи и прибыль за счет продажи х/б изделий



ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ



При разработке данного проекта, мы решили:

- увеличить площадь выкладки
- оборудование предназначенное для выкладки привозной продукции и собственного производства.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ



Главными идеологическими принципами основной выкладки являются

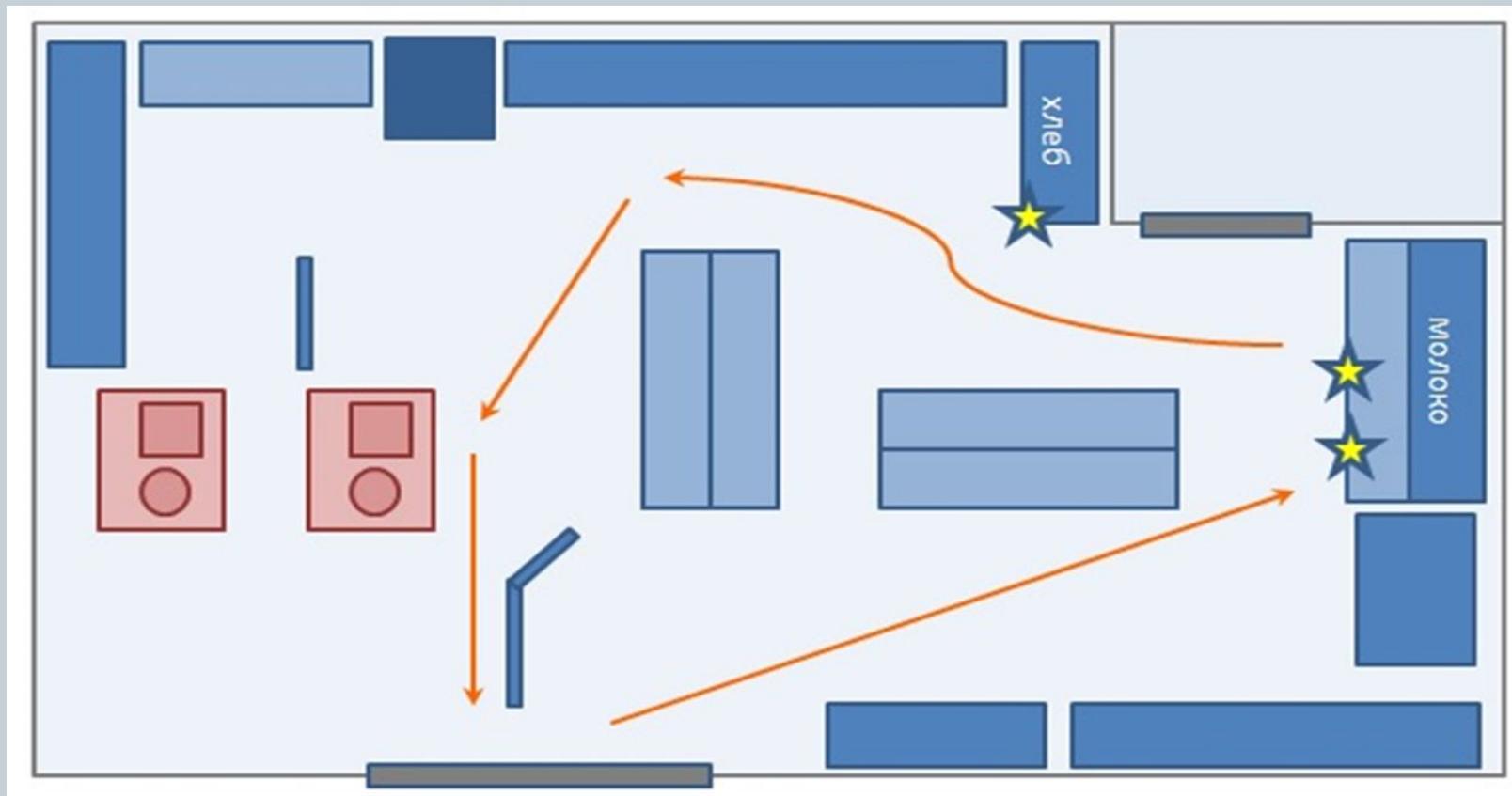
- обзор;
- доступность;
- опрятность;
- соответствующий вид товаров «переднего ряда»;
- заполненность полок;
- привлекательность упаковки;
- маркировка цены;
- определенное место на полке;
- постоянное восполнение запасов;
- правило распределения приоритетных мест.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Использовали оборудование различных конфигураций, способных «подсказать» посетителю о пространственной ориентации зала.

Изменяя конфигурацию оборудования можно не только направлять движение покупательских потоков, но и управлять вниманием посетителей.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ



ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ



Для удержания внимания потребителей предложены витрины с резьбой на дереве. Теплые тона создадут атмосферу домашнего уюта.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ



Макеты витрин рекомендуемых для магазинов формата «У дома»

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

У нас небольшой продуктовый магазин. Естественно не сетевой. Естественно с обычными ценами и набором предлагаемых товаров. Но рядом ещё пара магазинов, таких же небольших. Хотелось бы что бы в наш магазин приходило больше покупателей. Хотелось бы больше зарабатывать и развиваться.





Спасибо за внимание!