

Мерчандайзинг

Что такое Мерчандайзинг?

от английского «merchandising» -
искусство торговать.

Это комплекс мероприятий по
расположению товара и средств
продвижения, направленный на
увеличение объема продаж.

Мерчандайзинг и маркетинг

Мерчандайзинг – *одно из направлений маркетинга:*

- Его основная цель - «протолкнуть» продукт в сумку потребителя или, другими словами, увеличивать продажи товара
- Его специфическая цель - улучшить готовность потребителя покупки изделия, подталкивая его к этому.

Цель: стимулировать покупку товара.

Мерчандайзинг

Законы успешного мерчандайзинга:

1. Обеспечение эффективного запаса товаров.
2. Эффективное расположение товаров.
3. Эффективное представление продвигаемых товаров.

Фактически, мерчандайзинг рассматривается как один из методов,

□ цель, которых :

- ❖ увеличить видимость продукции внутри аптек
- ❖ указать все характеристики (услуги и преимущества) и непосредственно характеристики изделия (размер, цвет, цена и качество, т.д.)

□ для того, чтобы:

- ❖ стимулировать покупательный импульс потребителя
- ❖ облегчить закуп продукции.

Мерчандайзинг

Разделите товары в каждой ассортиментной группе на:

- *Ходовые.*
- *Прибыльные.*
- *Самые выгодные.*
- *Балласт.*

РИХАНА

Lilly

АПТЕКА

ПОНЕД	УТОР
СРЕДА	ЧЕТ
ПЕТАК	СУБО
НЕДЕ	ПРАЗ

Оптика
Србије





ҚАЗАҚСТАН
ЖАНУАЛЫҚ
ДӘРІХАНАСЫ

Жанға ұшпа дәрілер!



7

ДӘРІХАНА

VERDI
KISPIRE
8 1001

Помещение аптеки и сервис

1. Аптечная вывеска
2. Вход в аптеку.
3. Комфорт для посетителей..
4. Витрины и стеллажи.
5. Эффективная организация выкладки.
6. Комнатные растения в торговом зале.
7. Уголок отдыха для посетителей.

Персонал и сервис

- Индивидуальный подход к каждому посетителю и душевное отношение.
- Отглаженная форма и безупречный внешний вид сотрудника.
- Используйте бейджи.
- Покупатель должен получить ответы на все свои вопросы.
- Медконсультант в торговом зале.

Мерчандайзинг

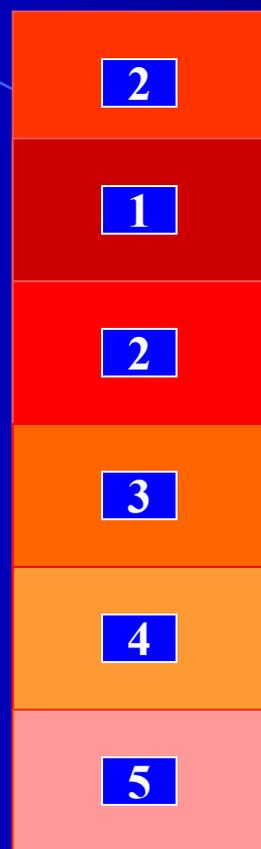


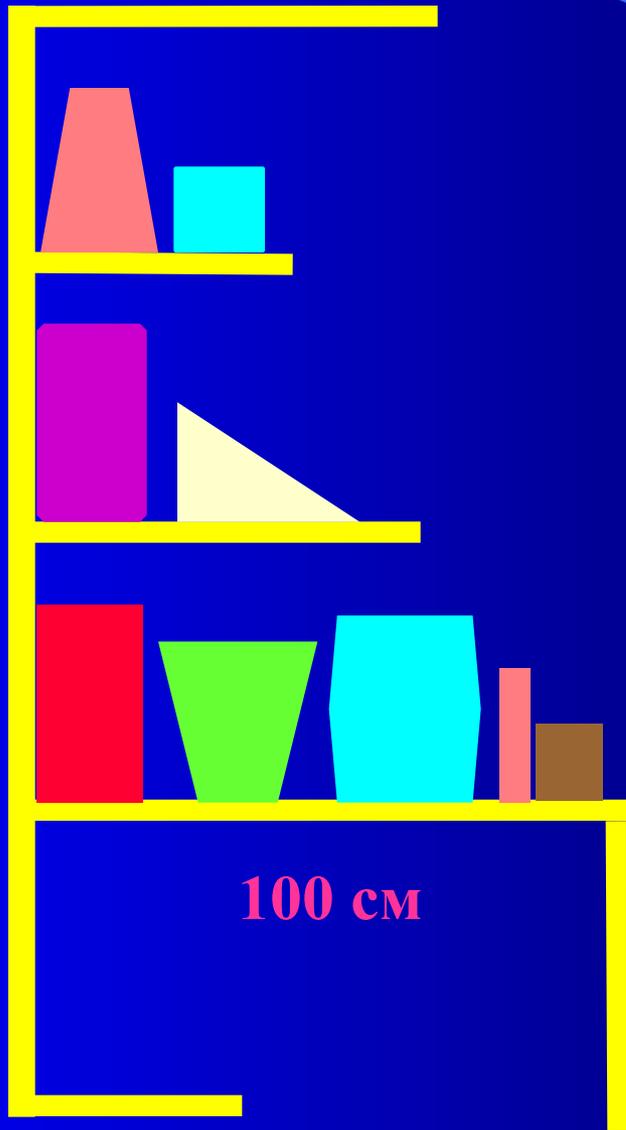
Мерчандайзинг



Оптимальное расположение

На уровне глаз





3

2

1

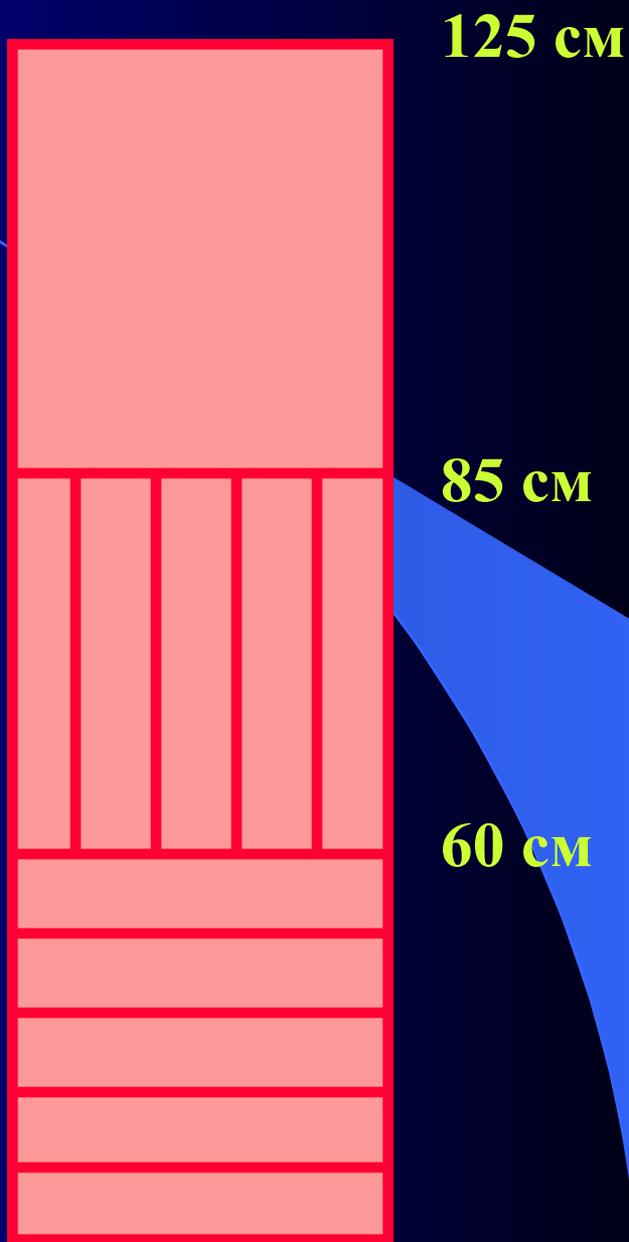




**ЗОЛОТАЯ
ЛИНИЯ**



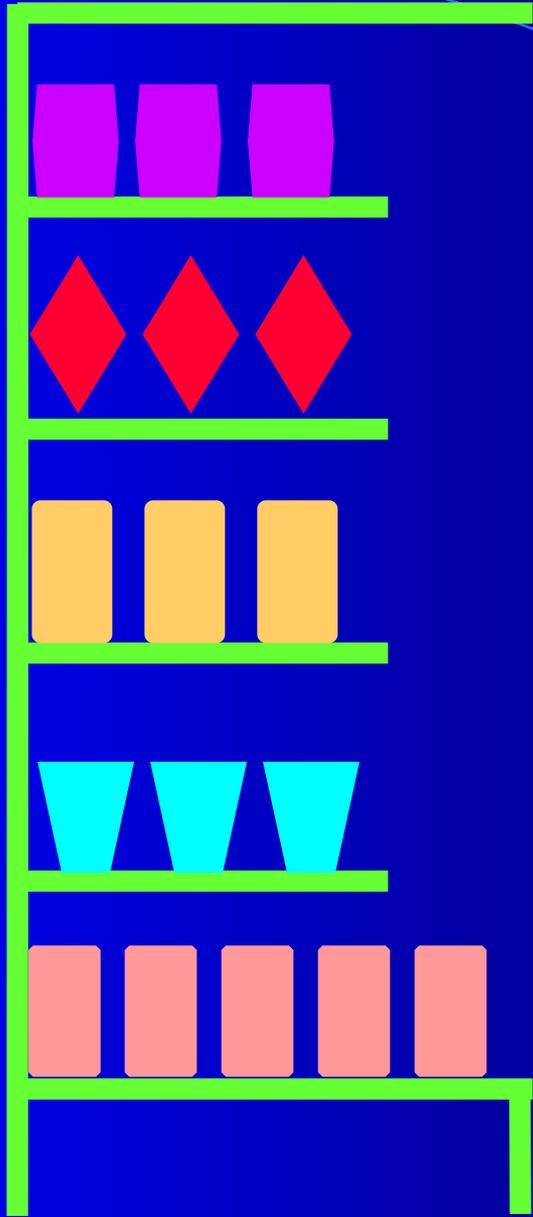
**ЗАПАСНАЯ
ЛИНИЯ**



125 см

85 см

60 см



3

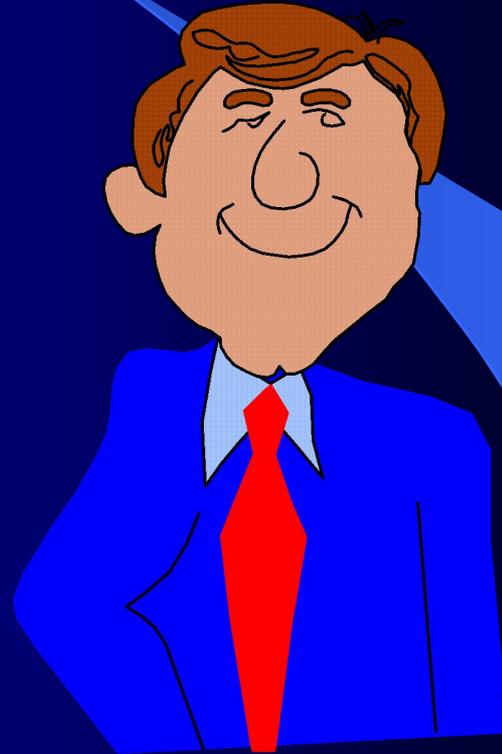
2

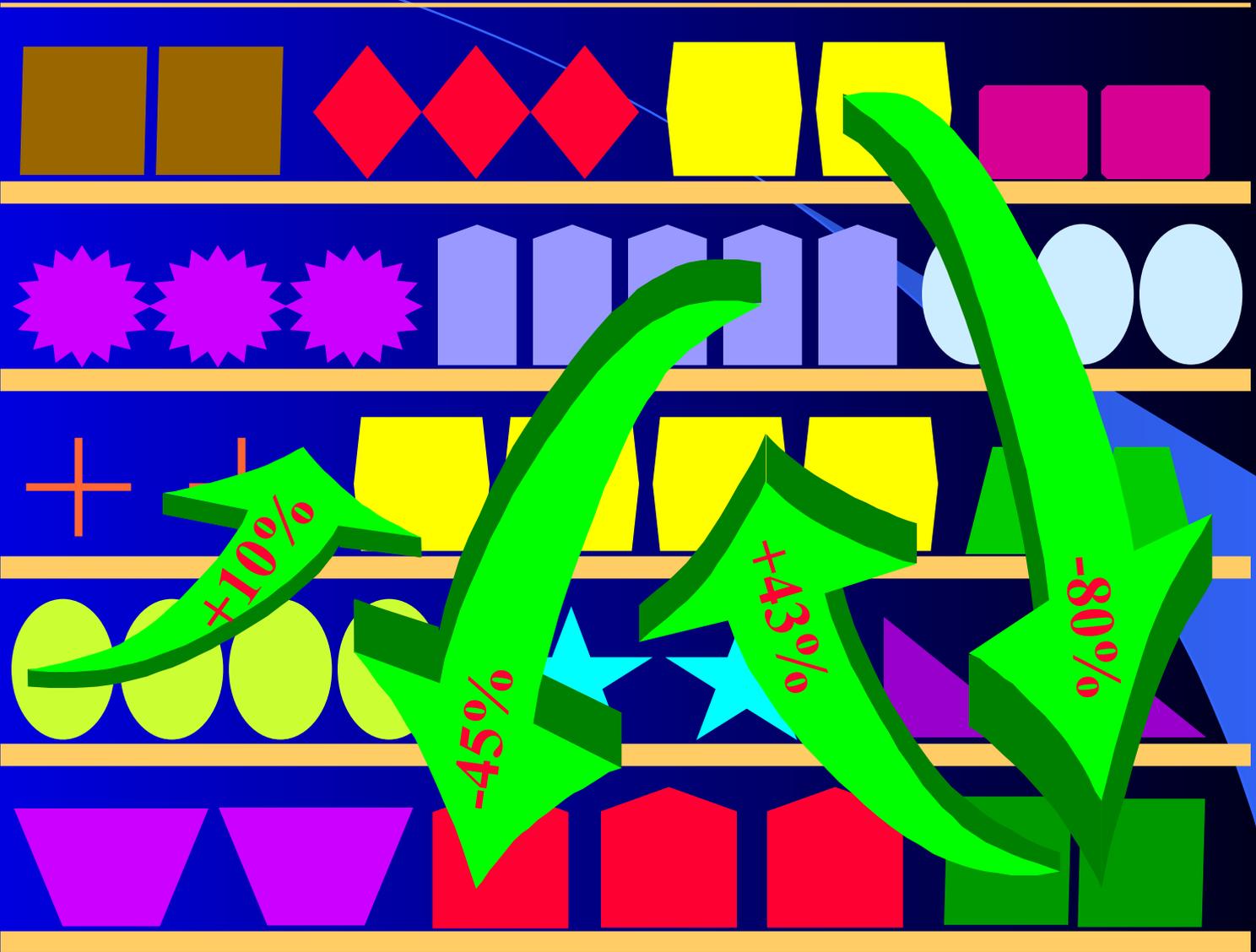
1

3

4

?





+10%

-45%

+43%

-80%

Главные правила

- «Правильный товар»;
- «Достаточное количество»;
- «Правильное место»;
- «Правильное обозначение».

Хороший мерчандайзинг...

- Увеличить число потребителей, что автоматически увеличит продажу.
- Мы всегда хотим услышать следующее от потребителей:
 - “Мне нравится эта аптека”
 - “Эта аптека новая и привлекательная ”
 - “Я рад делать покупки именно здесь”

