

---

# Представленность товара в торговых точках

## Витрина и накопитель

---

## Содержание:

- Что такое мерчендайзинг (цели мерчендайзинга)
- Что такое «Золотая полка»
- Пример размещения образцов на «Золотой полке»
- Типы выкладок демо-образцов на полке
- а) Вертикальный блок (по цене змейкой)
- б) Вертикальный блок внутри группы (по цене змейкой)
- в) Горизонтальный блок (по цене в линию)
- г) Дисплейная выкладка
- Что такое накопитель
- Пример размещения товара в накопителе
- Пример некачественной выкладки
- Требования к витринным образцам
- Пример витринных образцов ненадлежащего качества
- 7 шагов визита мерчендайзера
- Должностные обязанности мерчендайзера.

# Что такое «Мерчендайзинг»?

- Мерчендайзинг - это комплекс мер направленных на увеличение продаж и активное продвижение товара через торговые точки
- Маркетинг в стенах магазина
- Эффективная технология управления выкладкой товаров в магазине
- Стимулирование торговой деятельности
- Организация продажи товаров без участия продавцов



**МАГАЗИН - ЭТО МЕСТО ВСТРЕЧИ ПОКУПАТЕЛЯ, ТОВАРА И ДЕНЕГ.**

Представленность товара Scarlett в торговых точках



# Цели мерчендайзинга

- Показать товар:
  - сообщить о продукции
  - привлечь внимание
  - заинтересовать продукцией
- Упростить выбор покупателя
- Построение лояльности бренда
- Построение узнаваемости бренда
- Повлиять на выбор:
  - побудить к покупке
  - создать удобство в приобретении
  - сформировать чувство удовлетворённости от покупки
- Сформировать потребность:
  - привить вкус к покупке
  - Содействовать формированию



Представленность товара Scarlett в торговых точках  
приобретении

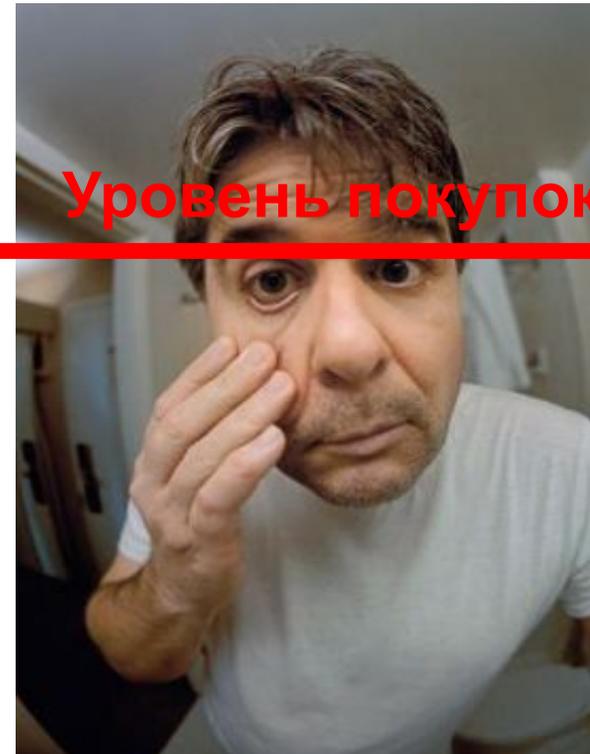
друзья вашей семьи  
**SCARLETT™**

# Золотая полка

- Золотая полка – это наиболее эффективная полка для выкладки товаров. Расположена она всегда на уровне глаз, так как большинство покупателей не замечают товаров, расположенных выше «уровня шляпы» (приблизительно 2 м от пола) или на уровне ног (50–70 см от пола). Поэтому оборачиваемость товара, расположенного в этих «холодных» зонах, гораздо хуже.
- Продукция Scarlett должна располагаться на приоритетных местах. Демо-образцы в открытом виде должны располагаться на уровне глаз.

## Уровень глаз - уровень покупок

155 - 175 см



# Пример размещения образцов на «золотой полке»

- Приоритетное место для расположения продукции - это витрины на уровне глаз на «золотой полке»
- Необходимо стремиться к тому, чтобы образцы Scarlett на витрине располагались по цене в непосредственной близости друг от друга, на одной полке на уровне глаз покупателя



Представленность товара Scarlett в торговых точках

друзья вашей семьи  
**SCARLETT™**

## Типы размещения образцов на полке

- Образцы на полке могут размещаться:
- а) Вертикальным блоком по цене от меньшей к большей («змейкой») без учета брендов, материала, цвета и т.д.
- б) Вертикальным блоком по материалу (стекло, металл, пластик) внутри группы по цене от меньшей к большей «змейкой»
- в) Горизонтальным блоком по цене от меньшей к большей («в одну линию») без учета бренда, материала, цвета и т.д.
- Дисплейная выкладка (дополнительные места продаж)

**Пример: Вертикальным блоком по цене от меньшей к большей («змейкой») без учета бренда, материала, цвета и т.д.**

Образцы на полке располагаются в 2-3 ряда, по цене, змейкой, от меньшей к большей без учета бренда, материала, цвета и т.д.



Представленность товара Scarlett в торговых точках



## Пример: Вертикальным блоком по группам (стекло, металл, пластик) внутри группы по цене от меньшей к большей «змейкой»

Образцы на полках располагаются в 2-3 ряда, по группам (например чайники: пластик, металл, стекло), внутри группы по цене от меньшей к большей «змейкой»



Представленность товара Scarlett в торговых точках

## Пример: Горизонтальным блоком по цене от меньшей к большей в линию

Образцы располагаются горизонтальным блоком в одну линию по цене от меньшей к большей без учета бренда, материала, цвета и т.д.



Представленность товара Scarlett в торговых точках

# Дисплейная выкладка

Дисплейная выкладка - способ выкладки применяется на дополнительных местах продаж, не привязанных к основной точке продаж товара (корзины, торцы, паллеты)



Представленность товара Scarlett в торговых точках

---

# Накопитель

- Накопитель - это место под витринной полкой, на котором располагается товарный запас
- Коробки с товаром должны находится под полкой с продукцией, в своей категории, в идеале прямо под образцом
- Товар в накопителе должен находится в достаточном кол-ве (стандарт: минимум 2 единицы – каждой Sku в накопителе)
- Коробки должны быть закрыты и аккуратно выставлены, фронтальной стороной с изображением модели, артикула и логотипа к покупателю (не штрих кодом)
- Надписи на коробках не должны быть перевернуты
- Не допускается наличие коробок конкурентов на товаре
- Коробки в накопителе должны быть чистые (мятые коробки необходимо убирать в глубь накопителя)

# Пример: Размещение товара в накопителе

- Товар в накопителе размещается под витринным образцом, либо в непосредственной близости от витринного образца
- Корпоративным блоком, когда весь товар категории сгруппирован в один блок



## Пример: Размещение товара в накопителе

- Товар в накопителе располагается по бренду в линию (предпочтение отдается верхней полке)



Представленность товара Scarlett в торговых точках

# Пример: Размещение товара в накопителе

- Товар располагается в накопителе строго под своим номером, который соответствует номеру витринного образца на полке



Представленность товара Scarlett в торговых точках



# Пример выкладки Scarlett в накопителе

## Неправильно

Товар Scarlett выставлен под категорией заварочных чайников



## Правильно

Товар Scarlett выставлен под образцами в своей категории



# Пример выкладки Scarlett в накопителе

Правильно



Правильно



# Пример выкладки Scarlett в накопителе

Правильно



Правильно



Представленность товара Scarlett в торговых точках

SCARLETT™

# Пример некачественной выкладки товара в накопителе

Товар в накопителе не стоит блоком под образцами, разбросан в разных частях накопителя



Пылесос в накопителе выставлен штрих кодом к покупателю



Представленность товара Scarlett в торговых точках

# Пример некачественной выкладки товара в накопителе

Отсутствие товарного запаса Scarlett в накопителе



Наличие коробки конкурента на товаре, не достаточный товарный запас, коробка располагается боком и штрих кодом к покупателю



Представленность товара Scarlett в торговых точках

# Пример некачественной выкладки в накопителе

Товар в накопителе не стоит фейсом, надписи с логотипом компании перевернуты.  
Scarlett в накопителе не стоит на верхней полке



Представленность товара Scarlett в торговых точках



**SCARLETT™**

# Требования к витринным образцам

- Товар на витрине обязательно должен быть оформлен ценником
- Цена должна быть актуальной (мерчендайзеру необходимо следить за актуальностью ценника и менять при изменении стоимости товара)
- Витринный образец должен быть надлежащего качества, чистый, не иметь повреждений или дефектов, наполовину содранные информационные стикеры должны быть удалены с образцов.  
(Мерчендайзер должен следить за чистотой товара, иметь салфетку для того, чтобы протереть товар от пыли и грязи)
- Необходимо максимально полно представлять товар на полке. Если у товара есть насадки (фены/блендеры), лучше их надевать на товар и выкладывать дополнительные насадки рядом с основным товаром, чтобы представить все возможности продукта
- Если витринный образец имеет повреждения, сразу убрать товар с витрины и обратиться к менеджеру отдела о замене данного образца на новый. Сразу сообщить супервайзеру о наличии поврежденных витринных образцов
- Мятые коробки в накопителе ставить сзади за хорошими коробками и сразу обратиться к менеджеру с просьбой снизить цену на этот товар. Сразу сообщить супервайзеру о наличии мятых, порванных коробок в торговой точке.

# Пример витринных образцов

## Неправильно

Витринный образец не собран полностью, стикер наполовину оборван



## Правильно

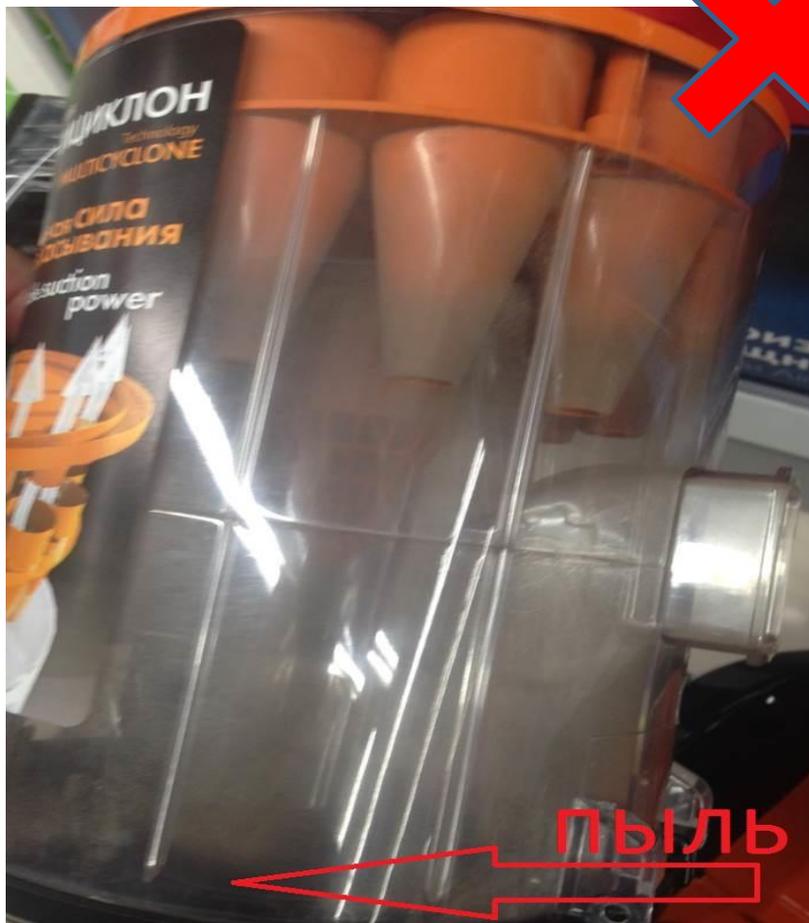
Витринный образец собран полностью, стикер приклеен, ПОСМ размещён



# Пример витринных образцов ненадлежащего качества

Пылесос - колба грязная, внутри пыль

Кофемолка - крышка образца разбита



Представленность товара Scarlett в торговых точках

друзья вашей семьи  
**SCARLETT™**

# Пример витринных образцов ненадлежащего качества

Витринный образец не собран полностью, стикер наполовину оборван



Представленность товара Scarlett в торговых точках



# 7 шагов визита мерчендайзера

- Шаг 1: При посещении ТТ необходимо связаться с менеджером отдела, получить от него информацию о специфике работы в данной ТТ и получить информацию по актуальным товарным остаткам.
- Шаг 2: Согласно товарным остаткам в точке проверить 100% наличие образцов на полке и товарного запаса в накопителе. В случае отсутствия товара на полке необходимо выставить образец. Образец должен быть выставлен в своей категории, согласно цены, приоритетно на «золотой полке»
- Шаг 3: Проверить наличие и актуальность ценников на образцах. В случае отсутствия или наличия неправильного ценника необходимо установить корректный ценник. Наличие актуальных ценников на дополнительных местах продаж обязательно
- Шаг 4: Если товарный запас в накопителе отсутствует или минимальный (но есть на складе магазина), то необходимо обратиться к сотруднику магазина о вывозе товара и добавить его в накопитель. В накопителе разместить товар в своей категории, под витринным образцом, либо в непосредственной близости от образца, корпоративным блоком, в линию, либо под индивидуальным номером, согласно плануграмме в ТТ. Представленность товара в накопителе должна быть лучше, чем представленность конкурентов
- Шаг 5: Проконтролировать правильность сборки образца, наличие дополнительных насадок рядом с основным товаром, чистоту товара. При необходимости, собрать образец правильно, выставить насадки, протереть товар, заменить некондиционный товар на качественный.
- Шаг 6: При больших товарных запасах необходимо сформировать дополнительные места продаж (паллеты, торцы, корзины). Любая дополнительная выкладка возможна только с личного разрешения руководителя отдела.
- Шаг 7: Информировать супервайзера о проблемах в ТТ и претензиях руководства ТТ.

# Должностные обязанности мерчендайзера

Для выполнения возложенных функций мерчендайзер обязан:

- знать продукцию производителя;
- поддерживать постоянную качественную коммуникацию с сотрудниками торговой точки;
- знать порядок получения и подвоза продукции со склада в торговый зал;
- обеспечивать доминирующее присутствие продукции Scarlett на полках в торговом зале и в накопителе;
- принимать меры по наполнению торговых площадей продукцией за счет товарного запаса (самостоятельно посещать склад ТТ, либо попросить о помощи сотрудников);
- реализовывать действия по поддержанию постоянной качественной представленности продукции в точке, руководствуясь принципами выкладки и планограммами;
- поддерживать чистоту в местах продаж;
- предоставлять отчеты о результатах проделанной работы;
- при необходимости оказывать консультационную поддержку продаже товара потребителю, используя знания о товаре;
- информировать супервайзера о проблемах в ТТ и претензиях руководства ТТ.

Представленность товара Scarlett в торговых точках



---

# УДАЧНОЙ РАБОТЫ!

Представленность товара Scarlett в торговых точках

