LIDERZY KATEGORII / PEWNY ZYSK / CO WYBRAĆ?

Poradnik Detalisty

ŚWIĄTECZNE INSPIRACJE

EUROCASH
CASH & CARRY

Strategia świątecznych zakupów

Wyjątkowość świąt Bożego Narodzenia jest wielowymiarowa.
Handel doświadcza tradycyjnego szczytu zakupowego, który z jednej strony wymaga właściwego zatowarowania i profesjonalizmu personelu, a z drugiej daje szansę zdobycia lojalności klientów na nadchodzący Nowy Rok.

Sklepy małoformatowe stają w tym czasie przed dodatkową szansą.
Przy dobrze skonfigurowanej ofercie, przewagę konkurencyjną daje bliskość zamieszkania kupujących oraz krótki czas potrzebny na dokonanie zakupów. To wielki atut, zważywszy na zazwyczaj zatłoczone markety i tendencję odkładania sprawunków na ostatnią chwilę.
W ubiegłym roku Polacy wydali średnio ok. 1157 zł na zakupy związane ze świętami.
Na żywność przeznaczono ok. 426 zł, natomiast wydatki na prezenty wyniosły średnio 431 zł [1].

Przygotuj sklep do świąt. Zadbaj o intuicyjną ekspozycję i czytelne ceny.
Dobrze oznacz promocje, szczególnie z artykułami świątecznymi. Pamiętaj o stworzeniu klimatu poprzez dekoracje, a także o oświetleniu – możesz nim zaznaczyć szczególnie dobrze rotujące regały. W grudniu szybko zapada mrok. Rozświetlony, świąteczny sklep daje poczucie radości i przybliża atmosferę nadchodzących świąt.

Źródło: 1. https://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/kraj/artykuly/861730,6,organizacja-swiat-polacy-wydatki-pieniadze-badanie.html#:~:text=Wed%C5%82ug%20badania%20Polacy%20na%20organizacj%C4%99,jedzenie%20(%C5%9Brednio%20426%20z%C5%82)

Lista obowiązkowa

Zatowarowując sklep i planując ekspozycję pamiętaj, że szczególnie w tym okresie najważniejszym czynnikiem dla klientów jest jakość i estetyka nabywanych towarów, a także ich cena oraz miejsce pochodzenia. Pewnych artykułów nie może zabraknąć na sklepowych półkach w okresie przedświątecznym. Bez nich nie można dobrze przygotowac świąt. Co zawiera tradycyjny koszyk świątecznych zakupów?

Ryby

To pozycja obowiązkowa na wigilijnym stole – odpowiada za 16% udziałów wartościowych w sklepach lokalnych [1].

Mięsa i wędliny

Świeże produkty dobrej jakości dają przewagę niezależnym sklepom. Klienci na święta często wybierają też artykuły pozycjonowane jako premium [1].

POBIERZ NASZĄ APLIKACJĘ NA ANDROID LUB IOS I KORZYSTAJ Z ATRAKCYJNYCH FUNKCJI, RABATÓW I PROMOCJI:

- WSZYSTKIE PROMOCJE, DZIĘKI KTÓRYM ŻADNA OKAZJA CIĘ NIE OMINIE,
- STAŁY DOSTĘP DO AKTUALNYCH GAZETEK PROMOCYJNYCH,
- MOŻLIWOŚĆ SPRAWDZANIA BIEŻĄCEGO STANU KARTY RABATOWEJ,
- SKANER CEN ZE SPRAWDZENIEM TWOJEJ INDYWIDUALNEJ CENY.

ANDROID

IOS

Składniki tradycyjnych dań i wypieków

Zadbaj o ich intuicyjną ekspozycję. Wyeksponuj tłuszcze do pieczenia oraz ser na sernik. Produkty do pieczenia umieść obok dekoracyjnych i galaretek. Pamiętaj także o miodach, cukrze pudrze i bakaliach.

Słodycze

Znajdują się na 12% paragonów i odpowiadają za niemal 4% wartości sprzedaży – to często artykuły kupowane impulsowo [1].

Napoje

Właśnie w grudniu występuje szczyt sprzedażowy kategorii napojów zimnych [1].

Zadbaj o dostępność tych produktów:

wędliny, jaja, mleko, śmietana, masło, margaryna, sery, ryby, puszki rybne, majonez, miód, bakalie, mąka, dekoracje do ciast, warzywa i owoce, warzywa konserwowe, wyroby czekoladowe, pierniczki, kawa, herbata, syropy, soki, wody, napoje, kosmetyki, fajerwerki

PAMIĘTAJ! MOŻESZ MIEĆ WPŁYW NA DECYZJE ZAKUPOWE

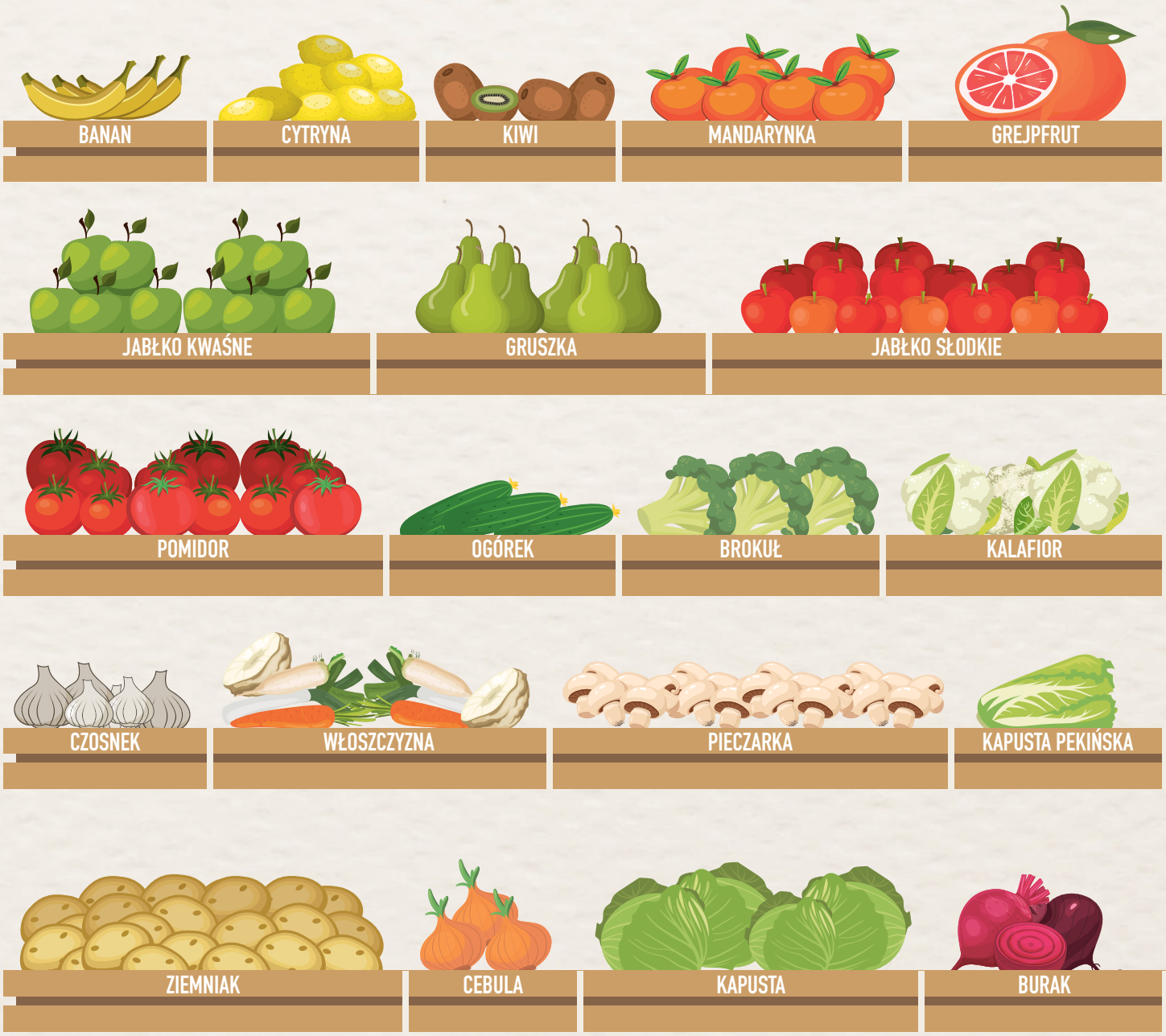
- 34% zakupów dokonywanych jest według dokładnej listy.
- 11% to zakupy wstępnie planowane. Klienci szukają kategorii, a nie konkretnych marek czy rodzajów.
- Aż 52% to produkty nieplanowane. Decyzja zakupowa podejmowana jest w sklepie.
- 3% wartości koszyka stanowią produkty kupione zamiast innych planowanych artykułów [2].

Źródło: 1. https://www.grupaeurocash.pl/blog/da-swieta-jak-przygotowac-sklep-na-boze-narodzenie
2. https://www.zdrowiefinansowe.pl/czytelnia/planowanie-i-oszczedzanie/99-zakupy-planowane-i-nieplanowane

W zimowym warzywniaku

Dopasowanie asortymentu do potrzeb klientów w sezonie zimowym to niewątpliwy sukces sprzedaży. Estetyczny regał, doskonale wypełniony świeżymi owocami i warzywami, to najbardziej przyciągające oraz zachęcające do zakupów miejsce w sklepie.

PRZYKŁADOWY REGAŁ DUŻY ZIMA



Źródło: 1. https://polskiesuperowoce.pl/222497-najpopularniejsze-owoce-i-warzywa-grudnia
2. https://www.portalspozywczy.pl/owoce-warzywa/wiadomosci/po-1e-owoce-i-warzywa-sieganmy-najchetniej,206463.html

INFORMACJE O OWOCACH I WARZYWACH, KTÓRYCH KONSUMENCI SZUKAJĄ W PUNKCIE SPRZEDAŻY

50% – o kraju pochodzenia,

37% – o odmianach,

35% – o regionie pochodzenia,

29% – o sposobie uprawy (szklarnia, prosto z pola),

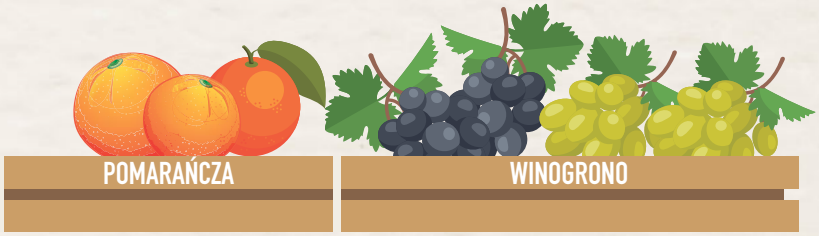
19% – o sposobie przechowywania,

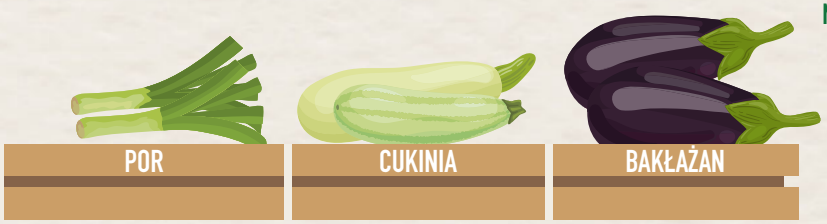
16% – rekomendacje odnośnie formy spożycia,

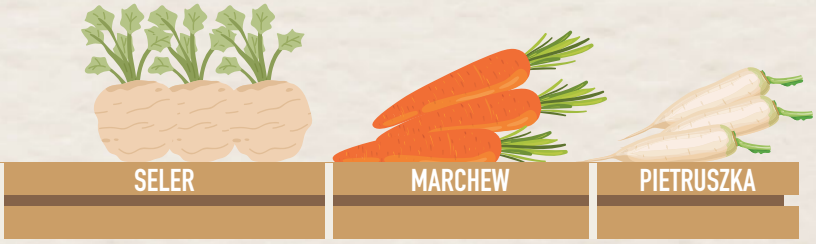
8% – o śladzie węglowym [1].

WARTO WIEDZIEĆ!

Wśród Polaków, 44% badanych deklaruje, że ich obiad składa się co najmniej w 50% z owoców i warzyw. 13% respondentów zjada je jako przekąski, a 24% deklaruje spożycie warzyw i owoców podczas kolacji oraz że stanowią one przynajmniej 50% tego posiłku [1].







SZCZYPIOREK

NATKA PIETRUSZKI

KOPEREK

!

ULUBIONE OWOCE I WARZYWA POLAKÓW

Według badania, najpopularniejszym owocem w grudniu 2021 roku były **jabłka** – spożywało je 9 na 10 Polaków (91%). 11% osób jadło je codziennie, a 16% – 4-5 razy w tygodniu. Z kolei najpopularniejszym warzywem okazały się **pomidory** – tak deklaruje 89% badanych. Na kolejnych miejscach uplasowała się **cebula** (88%) oraz **ogórki** (87%) [2].

Spektakl owoców i warzyw

Zieleniak to najbardziej kolorowe i żywe miejsce w sklepie, dlatego trzeba je atrakcyjnie wyeksponować. Światło to sprzymierzeniec sprzedawcy – wspomaga sprzedaż, buduje atmosferę i wraz z lustrem podkreśla ekspozycję zieleniaka.

OŚWIETLENIE

Dobrze dobrane oświetlenie warzyw wywołuje efekt świeżości i przyciąga wzrok klienta. Soczyste, żywe kolory można uzyskać stosując np. żarówki LED o ciepłej temperaturze (3000K).

LUSTRO

To ważny element każdego warzywniaka, potęguje wrażenie obfitości. Sprawia, że ekspozycja jest kolorowa, atrakcyjna i zwracająca uwagę klienta.

WARTO WIEDZIEĆ!

Odpowiednie oświetlenie produktów może mieć wpływ na podkreślenie koloru towaru. Około 93% klientów uważa, że czynniki wizualne, takie jak kolor, mają największe znaczenie podczas zakupów. Około 85% respondentów stwierdziło, że kolor odpowiada za ponad połowę czynników przy zakupie produktu [1].

ZIMOWY SEZON NA OWOCE I WARZYWA!

PEŁNIA SEZONU – ZIMA (GRUDZIEŃ, STYCZEŃ, LUTY)

PRODUKTY IMPORTOWANE

OWOCE: ananas, banan, cytryna, grejpfrut, kiwi, mandarynka, mango, pomarańcza, pomelo

PRODUKTY POLSKIE

OWOCE: gruszka, jabłko
WARZYWA: burak, cebula, chrzan, czosnek, dynia, kapusta, pieczarka, pietruszka korzeń, seler, ziemniak

Źródło: 1. https://www.wiadomoscihandlowe.pl/wyposazenie-sklepu/swiatlo-ktore-sprzedaje-o-oswietleniu-w-retalu-slow-kilka-2450430

Święta pod znakiem ryb

Grudzień jest tradycyjnie czasem zwiększonej sprzedaży ryb. Ten segment stanowi ok. 16% udziałów wartościowych w sklepach do 300 m² [1]. Klienci w okresie świątecznym kupują najczęściej ryby świeże lub mrożone, chociaż tradycyjny karp nie zawsze jest jedynym wyborem. Na stołach pojawiają się też ryby morskie – tradycyjne śledzie oraz łosoś, dorsz, mintaj, morszczuk, a także słodkowodne, np. pstrąg.

WARTO WIEDZIEĆ!

Polacy wybierają najczęściej ryby świeże i wędzone, chociaż od czasów COVID-19 wzrosło zainteresowanie konserwami. Według badań NSC, ryby są w naszym kraju produktem o wzrostowej tendencji spożycia. 76% osób w wieku 20-34 lat i aż 86% w wieku 34-49 lat deklaruje większą chęć ich spożywania [2].

Źródło: 1. https://hurtidetal.pl/article/art_id,31369-61/boze-narodzenie-w-handlu
2. https://strefabizmesu.pl/polacy-pokochali-ryby-najczesciej-wybieramy-swieze-ale-przez-pandemie-covid19-zauwazamy-rosnacy-popyt-na-produkty-mrozone-i/ar/c3-15179942

Liderzy kategorii warzyw konserwowych

W Polsce kategoria warzyw konserwowych od wielu lat charakteryzuje się sezonowością. Ich najwyższa sprzedaż przypada na okres przedświątecznego przygotowywania tradycyjnych sałatek. Kukurydza i groszek są nadal niekwestionowanymi liderami tej kategorii [1].

Marka SŁONECZNY OGRÓD posiada bogaty wybór warzyw konserwowych w puszkach i słoikach, koncentrat pomidorowy 30% oraz przecier pomidorowy.

Polacy sięgają po puszki warzywne jako wygodne rozwiązanie w codziennym przygotowaniu potraw. Średnio 21 razy w roku kupują produkty z kategorii warzyw konserwowych [2].

WARTO WIEDZIEĆ!

24% Polaków dokonuje zakupu warzyw konserwowych w handlu tradycyjnym. Spośród warzyw jednorodnych najczęściej wybierana jest kukurydza, ogórki oraz kapusta [3].

Warzywa konserwowe SŁONECZNY OGRÓD w niczym nie ustępują produktom znanych producentów. Kupujący wybierają je chętniej, gdyż za niższą cenę otrzymują sprawdzony, jakościowy produkt.

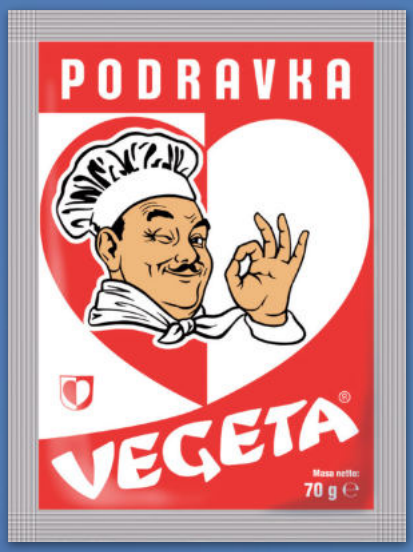
CZY WIESZ, ŻE

Roczna konsumpcja majonezu w Polsce szacowana jest na 60 tys. ton. To najchętniej kupowany dodatek do potraw. Sprzedaż grudniowa jest najwyższa w roku – wynosi ok. 15% wartości rocznej [4].

Źródło: 1. https://www.sadyogrody.pl/przetwórstwo/105/bonduelle_kukurydza_i_groszek_sa_nadal_liderami_kategorii_warzyw_konserwowych,8972.html
2. https://www.portalspożywczy.pl/owoce-warzywa/wiadomosci/warzywa-konserwowe-sektor-z-potencjalem-analiza-rynku,141210.html
3. https://www.agropolska.pl/agrobizines/rosnie-wartosc-polskiego-rynku-warzyw-konserwowych,861.
4. https://www.pp.pl/przemysl-spozywczy/art3606,0081-przed-swietami-plynie-tlusta-fala-majonezu-zadne-tam-light

PRZYPRAWA NR 1 W EUROPIE
WIĘCEJ NA WWW.VEGETA.PL

i tylko gotuj VEGETA



VEGETA NAJLEPIEJ SPRZEDAJĄCA SIĘ PRZYPRAWA SYPKA W EUROPIE!*

100% ORYGINALNA

„Na podstawie danych Nielsen RMS dla kategorii Uniwerslanych Przypraw Sypkich (zdefiniowanej przez Podravka) za okres 12 miesięcy kończący się 31 lipca 2020 r. dla 31 krajów europejskich (Austria, Białoruś, Belgia, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Republika Czeska) , Dania, Estonia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Niderlandy, Macedonia Północna, Norwegia, Polska, Portugalia, Rumunia, Rosja, Serbia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Ukraina) całkowity rynek detaliczny zgodnie ze specyfiką lokalną (Copyright © 2020, Nielsen)"

www.vegeta.pl

Wizytówka sklepu

Dobrze przygotowana witryna sklepowa przyciąga uwagę, wywołuje emocje, wzmacnia sprzedaż produktów oraz buduje pozytywny wizerunek punktu sprzedaży. Ale przede wszystkim zachęca klienta do odwiedzenia sklepu, czyli wejścia do środka [1].

WITAMY I ZAPRASZAMY!

Jak sprawić, żeby regał w sklepie sprzyjał sprzedaży i sam sprzedawał? Mamy kilka podpowiedzi.

1 OŚWIETLENIE

Światło można wykorzystać, aby stworzyć odpowiednią scenerię oraz zyskać efekt przestrzenności i kolorystyki.

2 KOLORYSTYKA

Sklep powinien wizualnie wybijać się z otoczenia. Elementem zwrócenia uwagi mogą być kolory. Badania dowodzą, że zastosowanie kontrastowych barw w witrynie zwiększa widoczność placówki.

3 NAPISY

Zamieszczane na witrynach sklepowych informacje, np. na plakatach promocyjnych, powinny być wyraźne i czytelne (duże i proste).

4 PRODUKTY

Prezentowane towary powinny być pogrupowane i skupione na wysokości wzroku klienta (ok. 160 cm) [2].

WARTO WIEDZIEĆ!

80% kupujących decyduje się na odwiedziny w sklepie pod wpływem wystawy. 75% klientów przyznaje, że czasami kupuje w sklepie, do którego wejścia zachęciła ich witryna [2].

!

PAMIĘTAJ!

Witryna sklepowa to doskonałe miejsce dla utrzymywania kontaktu z klientem. Jest idealna do zamieszczania komunikatów dopasowanych do sezonowych promocji oraz prezentacji aktualnej oferty [2].

Źródło: 1. https://www.forbisgroup.pl/jak-wazna-jest-witryna-sklepowa
2. https://www.egospodarka.pl/125450,6-sposobow-aby-witryna-sklepowa-przyciagala-klientow,1,20,2.html

Jasna strona

Mając pięknie oświetloną salę sprzedażową warto pamiętać o tym, że klienci zwracają uwagę na wiele aspektów podczas pobytu w sklepie. Poniżej kilka z nich.

PIERWSZE WRAŻENIE

to najsilniejszy czynnik wpływający na odbiór przez inne osoby, wstępna ocena otoczenia

OTOCZENIE SKLEPU

porządek, czystość w najbliższym otoczeniu sklepu

WNĘTRZE SKLEPU

czystość całego sklepu, w tym produktów oraz na stoisku

UBIÓR SPRZEDAWCY

schludność w ubiorze personelu

SPRZEDAWCA

pozytywne nastawienie wyrażone naturalnym uśmiechem

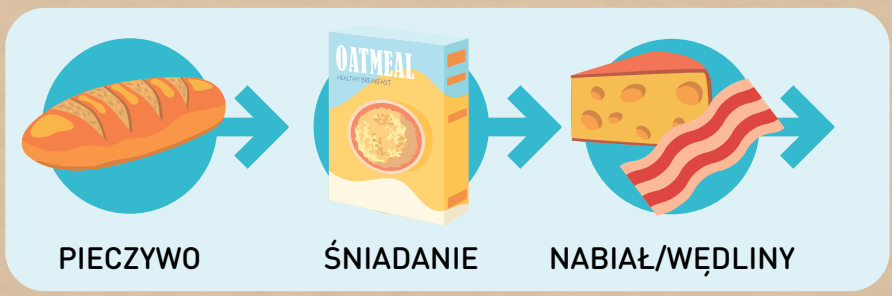
!

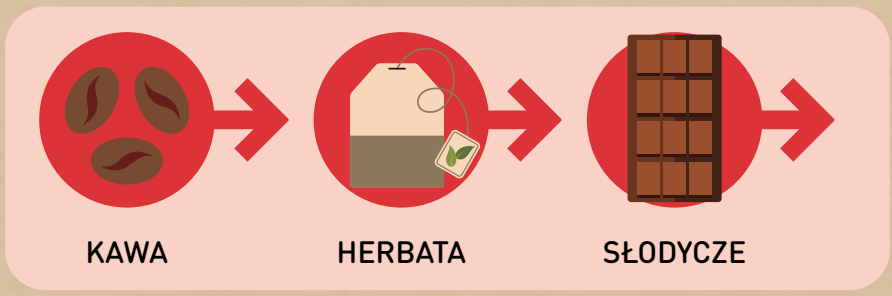
Aby uzyskać efekt świeżości i otwartości placówki, **odsłoń witryny sklepu.** Pozwól, aby światło dzienne zagościło we wnętrzu i witało klientów.

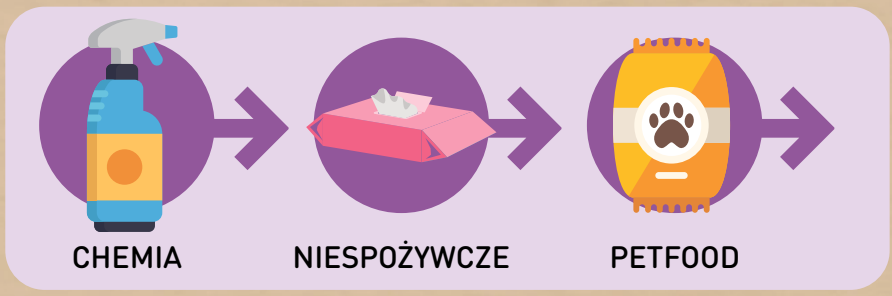
Towar na tacy

Właściwa ekspozycja nie tylko pomaga w realizacji zakupów, jest wręcz ich podstawowym warunkiem. Kluczowym aspektem jest tu przestrzeń, która umożliwia oddziaływanie z efektem i dostarcza pozytywnych wrażeń [1]. Współczesna percepcja kupujących staje się coraz bardziej ograniczona. Wyniki badań neuro-marketingowych wskazują, że kupujący widzą dobrze tylko te produkty, których dostrzeżenie i sformułowanie decyzji zakupowej nie wymaga zbyt dużego wysiłku [2]. Unikaj nadmiernego nagromadzenia towaru, uniemożliwiającego znalezienie i identyfikację produktu. Zadbaj o czytelność nazw, etykiet i cenówek.

ŚCIEŻKA KLIENTA –





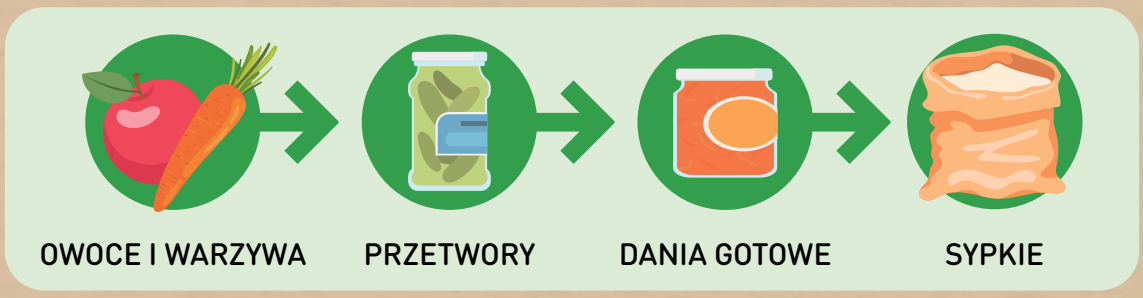


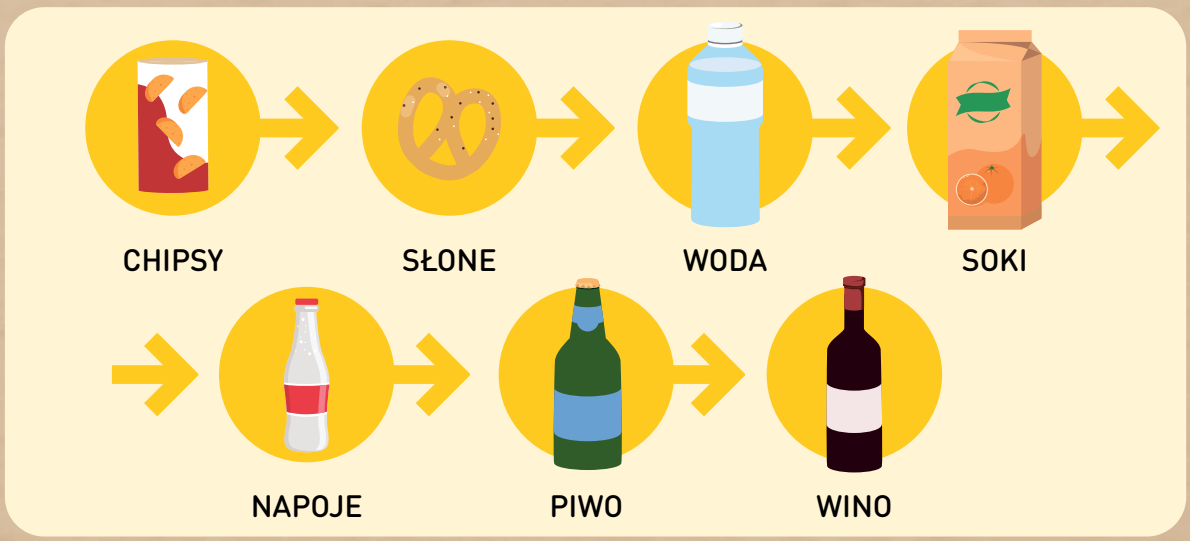
Źródło: 1. https://mfiles.pl/pl/index.php/Ekspozycja
2. https://www.leafio.ai/pl/blog/prawidlowa-ekspozycja-towarow-przyciagnij-uwage-zwiekszrentownosc/

DODATKOWY WZROST SPRZEDAŻY PRZEZ WŁAŚCIWĄ PREZENTACJĘ PRODUKTÓW

Zadbaj o czytelny układ kategorii na sali sprzedażowej. Stwórz przyjazną dla klienta ścieżkę zakupową poprzez logiczną sekwencję grup towarowych. Znalezienie produktu powinno być łatwe i komfortowe. Istnieje udowodniona zależność pomiędzy czasem potrzebnym na znalezienie towaru i dokonanie zakupu, a wzrostem zadowolenia i lojalności klientów [2].

SEKWENCJA KATEGORII





KANKA

Marka KANKA znalazła się w gronie Laureatów 14. edycji ogólnopolskiego, ponadbranżowego Programu Dobra Marka – Jakość, Zaufanie, Renoma, którego celem jest promowanie najbardziej innowacyjnych, rozwojowych i rozpoznawalnych marek dostępnych na polskim rynku. Przyznany tytuł jest potwierdzeniem najwyższej jakości prezentowanej przez ten brand oraz wyrazem zaufania odbiorców.

DANIE ŚWIĄTECZNE
Inspiracja kulinarna

Wigilijna zupa grzybowa

SKŁADNIKI:
suszone grzyby
(np. borowiki i podgrzybki)
śmietana
masło
włoszczyzna
natka pietruszki

INSPIRACJA KULINARNA
Zupa grzybowa zabielana śmietaną to danie często goszczące na wigilijnym stole. Klientom trudno obejść się bez nabiału podczas przygotowywania świątecznych potraw. Śmietana, której wolumen sprzedaży rośnie w grudniu w stosunku do listopada [1], powinna być szeroko dostępna w różnych wariantach i gramaturze w małoformatowych sklepach.

Źródło: 1. https://www.wiadomoscihandlowe.pl/przemysl-i-producenci/rynek-mleczarski/w-grudniu-wzrosnie-sprzedaz-serow-twarogow-i-smietany-24011759

MLEKPOL

jak Gwiazdka

natura dobrego sera

wysoka zawartość wapnia
wysoka zawartość białka
prosty skład
polskie z natury

Czy wiesz, że...?

98%

Mieszkańców Polski konsumuje ser

285 PLN

w średnie roczne wydatki na ser na osobę

11 kg

Przeciętna roczna konsumpcja sera w Polsce

Sezon z wypiekami

Przygotowania do Bożego Narodzenia zaczynają się na długo przed świętami, osiągając kulminację w ostatnim tygodniu. Ma to wpływ na rotację artykułów nabiałowych – szczególnie serów, śmietany i jaj, których istotny wzrost sprzedaży notują wszystkie placówki [1].

80% Polaków uważa olej rzepakowy za zdrowy [2]. Używany do wypieków, smażenia i sałatek jest niezastąpiony w świątecznej kuchni, podobnie jak mąka czy cukier.

DANIE ŚWIĄTECZNE
Inspiracja kulinarna

Sernik

SKŁADNIKI:
ser biały
śmietana
jaja
masło
cukier
mąka ziemniaczana
mąka pszenna lub tortowa
cukier waniliowy

INSPIRACJA KULINARNA

Sernik to ulubione ciasto świąteczne ponad połowy Polaków. Istniejąca różnorodność wersji ciasta na bazie sera powiększa się z każdym rokiem. Klienci do wypieków świątecznego sernika kupują także bakalie, produkty do dekoracji ciast oraz do przygotowania spodu ciasta [3].

Źródło: 1. https://www.wiadomoscihandlowe.pl/przemysl-i-producenci/rynek-mleczarski/w-grudniu-wzrosnie-sprzedaz-serow-twarogow-i-smietany-24017759
2. https://www.portalspozywczy.pl/zboze/wiadomosci/olej-rzepakowy-wciaz-popularny-w-polskich-domach,132561.html
3. https://www.portalspozywczy.pl/slodycze-przekaski/wiadomosci/sernik-bez-spodu-ktory-zawsze-sie-udaje-jak-go-zrobic,221498.html

Eleplant

Maślany smak, bez masła.

BUNGE

Bunge to jeden z największych producentów tłuszczowych w Polsce. Specjalizuje się w produkcji olejów konfekcjonowanych oraz tłuszczów roślinnych, a także tłuszczów dla branży piekarniczo-cukierniczej.

Słodkie, maślane wypieki to często najbardziej wyczekiwane potrawy świątecznego stołu.
Ale czym zastąpić masło aby wszystkim smakowało?
Eleplant - nowość w kategorii roślinnych tłuszczów - z powodzeniem zastąpi tradycyjne masło.
Jest doskonałym wyborem. Nie tylko dla wegan.

100% WEGAŃSKI

ROŚLINNY SKŁAD

(tłuszcz kokosowy, olej rzepakowy, tłuszcz kakaowy, napój owsiany)

UNIWERSALNY W KUCHNI

(do słodkich wypieków, do pieczenia i smażenia, do sosów, do smarowania pieczywa)

SMAK, KTÓREGO NIC NIE PRZEBIJE

ŚWIĄTECZNE BROWNIE

Rozgrzej piekarnik do 200 stopni. Czekoladę rozpuść w kąpieli wodnej. Dodawaj po kawałku Eleplanta w temperaturze pokojowej. Dodaj jajka i mieszaj aż do połączenia składników. Wszystkie suche składniki wymieszaj ze sobą i powoli dodawaj do masy czekoladowej. Gotową masę przelej do naczynia do pieczenia i piecz w piekarniku przez 15-25 minut, w zależności od grubości ciasta. Ciasto po wyjęciu z piekarnika będzie luźne i lekko lejące (jak przystało na brownie), a po schłodzeniu twardsze i nadające się do krojenia.
Po wystygnięciu udekoruj gotowe ciasto cukrem pudrem i startą czekoladą.

Smacznego!

SKŁADNIKI

- 200 posiekanej czekolady
- **200 g Eleplanta** o temperaturze pokojowej
- 4 jajka
- 100 g cukru pudru
- 1 łyżeczka proszku do pieczenia
- 1 łyżka kakao
- 100 g mąki bezglutenowej

DO DEKORACJI

- cukier puder, kakao lub starta czekolada
- listki świeżej mięty

Wyczaruj Święta

Zabiegani klienci docenią oszczędność czasu przed Świętami. Planując sprzedaż w tym okresie wykorzystaj promocje komplementarne. Dobrym przykładem będzie promocja jaj i masła przy okazji zatowarowania sklepu w pierniczki z kartonika Dr. Oetkera.

Dr. Oetker to od ponad 120 lat synonim pieczenia i gotowania, w oparciu o produkty najwyższej jakości. Szeroka paleta innowacyjnych dodatków do pieczenia i dekoracji sprawia, że przygotowywane ciasta i desery dają ogromną radość.

Pierniczki

Pierniczki z kartonika to ciasto gotowe w kilka minut. W opakowaniu znajdują się prawie wszystkie niezbędne produkty. Wystarczy dodać jajko i trochę masła, by przygotować ok. 70 pierniczków. W każdym kartoniku znajduje się też 1 foremka.

CIEKAWE

Ciasta w proszku nie wymagają dodawania konserwantów, ponieważ powstały ze składników poddanych procesowi suszenia [1].

Zestaw „Mała Księżniczka"

Znajdziesz w nim aż cztery różne dekoracje, które pięknie prezentują się na białym lukrze lub ciemnej polewie.

Polewa deserowa

Nadaje wypiekom apetyczny wygląd. Gładka, błyszcząca, aromatyczna, stanowi idealne tło dla innych dekoracji: pisaków cukrowych czy kolorowych posypek. To najprostszy sposób na udekorowanie każdego ciasta.

CZY WIESZ, ŻE...

Dzisiejsze słowo „piernik" pochodzi z języka staropolskiego, gdzie „pierny" znaczyło pieprzny, ostry, mocno przyprawiony. W średniowieczu piernik sprzedawano w aptekach i spożywano przy dolegliwościach żołądkowo-jelitowych [2].

Pisaki cukrowe

Są łatwe w użyciu i uwielbiane przez dzieci. Ozdabiają wypieki oraz zapewniają dużo wesołej zabawy dla całej rodziny. Szybko zastygają, dlatego szczególnie polecane są do dekorowania świątecznych pierniczków.

Źródło: 1. https://www.oetker.pl/produkty/p/pierniczki
2. https://pasieka24.pl/index.php/pl-pl/pasieka-czasopismo-dla-pszczelarzy/147-pasieka-6-2016/1604-piernik-sposob-na-spozytkowanie-nadwyzek-miodu

Baśniowa Pasieka to marka należąca do najchętniej wybieranych w kategorii miodów przez klientów Eurocash. W jej szerokim portfolio można znaleźć wiele rodzajów oraz wariantów smakowych. Wśród oferowanych produktów znajdują się m.in. miody nektarowe: wielokwiatowy, lipowy, gryczany, oraz nektarowo-spadziowy.

WAŻNE

W okresie przedświątecznym wzrasta sprzedaż miodu. Klienci stosują go do wypieków, jak i do kawy czy herbaty, doceniając jego walory prozdrowotne. W 2023 roku miód wielokwiatowy jest ponownie dostępny w gramaturze 220 g. Wprowadzenie mniejszej pojemności jest korzystniejsze ekonomicznie dla klienta, a przystępna cena wpływa na decyzje zakupowe.

Zgrana paczka
BAKADELIO

ŚWIETNA FIGURA. DOSKONAŁY SMAK.
TRZYMAJ FORMĘ Z BAKALIAMI!

SŁODYCZE

Czas na łakocie

Słodycze wpisały się już na stałe w świąteczny okres. Obok kosmetyków oraz kawy i herbaty, należą do grupy artykułów szczególnie chętnie kupowanych w tym czasie w promocji. Rośnie wówczas popyt na produkty czekoladowe, zmienia się także rodzaj wybieranych przez klientów łakoci. Atrakcyjne opakowania ze świątecznymi motywami oraz zaskakujące formy produktów to ważne kryteria, mające wpływ na decyzje konsumentów. Co istotne, Polacy słodycze najczęściej kupują w małych sklepach, o powierzchni do 300 m^2 [1]. Wykorzystaj więc swój potencjał i spraw, by to w Twoim sklepie dokonali słodkich zakupów.

!

WAŻNE

W okresie świąt wzrasta sprzedaż przede wszystkim czekolad, pierników oraz figurek czekoladowych [1]. Zadbaj o odpowiedni wybór asortymentu i wyeksponuj go w strefach gorących oraz przy kasach.

CZY WIESZ, ŻE...

Słodycze w kształcie choinki, bombki, gwiazdki czy dzwonka to idealny upominek nie tylko dla najmłodszych, ale także dla starszych osób. Mogą one stanowić również element bożonarodzeniowego wystroju sklepu, przypominając o zbliżających się świętach [2].

Źródło: 1. https://strefabiznesu.pl/swiateczne-slodycze-ktore-wyroby-cukiernicze-kupowalismy-najchetniej-na-boze-narodzenie/ar/c3-17152019
2. https://hurtidetal.pl/article/art_id,31045-60/boze-narodzenie-w-handlu-slodycze-na-swieta/

Pachnący prezent

Sezon zimowy tradycyjnie przynosi zwiększone obroty w segmencie kawowym. To napój bardzo lubiany przez konsumentów, a chłodne poranki i mroźne wieczory sprzyjają jego większemu spożyciu. Kawa to także idealny element składowy kosza prezentowego lub niezależny upominek. Przed świętami warto więc zaopatrzyć sklep w produkty najlepiej rotujące oraz w opakowaniach prezentowych. Pamiętaj o preferencjach klientów i zaopatrz sklep w kawy rozpuszczalne, mielone i ziarniste.

Dream Bean Coffee Gold
Dream Bean Coffee Crema

Idealna na każdą porę, zarówno czarna, jak i z mlekiem. Pyszna, harmonijna – klienci docenią jej wyjątkowy i niepowtarzalny smak. Kawy rozpuszczalne wykorzystywane są także do przygotowania różnorodnych słodkości i deserów.

Dream Bean Coffee Classic

Smak zawdzięcza odpowiednio przygotowanej mieszance ziaren Arabiki i Robusty, wybranych podczas starannej selekcji. Dzięki procesowi prażenia dają one kawę o mocnym aromacie oraz o niskiej kwasowatości. Sprawdza się do parzenia w ekspresie ciśnieniowym oraz sposobem tradycyjnym.

?

CZY WIESZ, ŻE

Chociaż ziarna Arabiki zawierają o połowę mniej kofeiny niż Robusta, to właśnie Arabica jest najpopularniejszą odmianą kawy. Stanowi 60% światowego rynku, podczas gdy Robusta tylko 36% [1].

Źródło: 1. https://www.jaskoweklimaty.pl/15-ciekawostek-o-kawie-ktore-warto-znac/

„Mała czarna" – boski napój

Kawa ma swoich zwolenników przez cały rok – niektórzy nie potrafią się bez niej obyć. Okres zimowy to jednak czas, gdy każdy chętniej sięga po gorący napój. Przed świętami klienci najczęściej kupują kawy ziarniste w opakowaniach półkilogramowych i kilogramowych oraz kawy mielone w puszcze, które mają uniwersalny smak, trafiający w gusta wszystkich gości [1].

CZY WIESZ, ŻE...

Przeciętny Europejczyk wypija rocznie 160 litrów kawy, czyli ok. 4 filiżanek dziennie. Jej największymi konsumentami są Finowie, którzy kupują ponad 13 kg kawy rocznie (Polacy 3,4 kg) [2].

Źródło: 1. https://hurtidetal.pl/article/art_id.6728-128/swiateczna-kawa-i-herbata/
2. https://www.eden.pl/blog/kawowe-ciekawostki

Family

Nowe opakowanie
Ta sama receptura

Twoja ulubiona Family o intensywnym i wyrazistym smaku

Czas na herbatę

W okresie zarówno zimowym, jak i świątecznym, oprócz klasycznej czarnej, warto zaopatrzyć się także w różne warianty herbatek owocowych, ziołowych czy zielonych, które cieszą się rosnącym zainteresowaniem wśród konsumentów. Odpowiednie zatowarowanie sklepu może być kluczowe, szczególnie w przypadku mniejszych placówek.

WARTO WIEDZIEĆ!

Zimą i przed świętami największą dynamikę odnotowuje herbata czarna – popyt na nią wzrasta wtedy o ponad 30%. Znaczący wzrost sprzedaży dotyczy również herbat zielonych, Earl Grey oraz herbatek owocowych [1].

PRZYKŁADOWY REGAŁ HERBAT W DUŻYM SKLEPIE

WAŻNE

Wyjście z kawą i herbatą poza półkę to sprawdzony sposób na zwiększenie sprzedaży. Wyeksponuj je na wyspach z produktami w promocyjnej cenie oraz zestawami z gratisami. Klienci szukający prezentów dla najbliższych chętniej sięgną wtedy po kawowy lub herbaciany upominek [2].

Źródło: 1. https://hurtdetal.pl/article/art_id,6728-128/swiateczna-kawa-i-herbata/

Smaki lata przez cały rok

Rynek syropów rośnie z roku na rok, a wzrost ich sprzedaży notowany jest wraz z ochłodzeniem, zwłaszcza zimą. Gdy świeże owoce są trudniej osiągalne, klienci stawiają na ich alternatywę – syropy owocowe. Konsumenci cenią ich smakowe i zdrowotne walory – są one często dodatkowo wzbogacane kompozycją witamin. To popularny dodatek do gorących napojów i świątecznych deserów. Klienci chętnie wybierają szklane opakowania kuszące kolorami zawartości. Koniecznie więc zaopatrz swój sklep w szeroką gamę tych wartościowych produktów.

?

CZY WIESZ, ŻE

Od lat niezastąpiony jest smak malinowy, który cieszy się największą popularnością, także jako środek wspomagający walkę z przeziębieniem. Konsumenci najczęściej używają syropów do rozcieńczania z wodą lub jako dodatek do gorącej herbaty, tworząc rozgrzewający napój [1].

WARTO WIEDZIEĆ!

Konsumenci, a zwłaszcza kobiety, coraz częściej zwracają uwagę na etykiety produktów, sprawdzając ich skład czy zastosowanie. Ważne jest zatem, aby ta kategoria była umieszczona w miejscu dobrze widocznym i dostępnym dla klientów [1].

Źródło: 1. https://hurtudetal.pl/article/art_id,1159D-czas-na-syropy/

Płynące korzyści

Kategoria napoje jest jedną z najważniejszych w sklepach małoformatowych do 300 m^2. Według badań w małych sklepach, w okresie świąt, napoje notują dwucyfrowe wzrosty sprzedaży. Klienci szukają tradycyjnych, ale także oryginalnych i nietypowych smaków. Warto zatem zaoferować szeroki wybór napojów, takich jak wody, soki owocowe czy nektary, a najlepiej w promocyjnych cenach [1].

PAMIĘTAJ

Staranna koordynacja, przemyślane zaopatrzenie oraz przygotowanie wyjątkowej oferty pozwolą klientom na dokonanie zakupów i przygotowanie się do jednego z najważniejszych okresów w roku, jakim są Święta Bożego Narodzenia. Teraz jest ostatni moment, aby właściwie zagospodarować świąteczne półki w sklepie [1].

WARTO WIEDZIEĆ!

Wskazując na właściwości odżywcze produktu, np. przez oznaczenie regałów ze zdrową żywnością, przyciągamy uwagę klientów. 65% konsumentów uważa, że produkty spożywcze, przynoszące korzyści zdrowotne, mają właściwy stosunek ceny do jakości [2].

PRZYKŁADOWE REGAŁ SOKI / NAPOJE W DUŻYM SKLEPIE

Źródło: 1. https://hurtidetal.pl/article/art_id,27772-61/boze-narodzenie-%E2%80%93-okiem-detalisty/place,1/
2. https://www.sadyogrody.pl/przetwarstwo/105/4_trendy_na_rynku_sokow_nektarow_i_napojow_w_jakim_kieruniku_rozwija_sie_kategoria,3376.html

1936 TYMBARK

DAJ COŚ OD SIEBIE

KUP PRODUKTY
WEŹ UDZIAŁ W LOTERII

KOCHAJ ŻYCIE

SMA KOTEK

źródło witamin A+C

Do picia nie tylko od święta

W trakcie świąt i karnawału soki i napoje pojawiają się na większości polskich stołów – konsumenci niezwykle chętnie kupują je w tym czasie. Dzięki nim tradycyjne potrawy zyskują nowy smak. Są one także orzeźwiającą odmianą po słodkich kompotach z suszu, gorących herbatach, barszczu oraz winie, a także bazą do kolorowych drinków.

WAŻNE

Aż 86% Polaków przyznaje, że podczas Świąt Bożego Narodzenia do picia wybierze właśnie sok. Na stole najczęściej pojawią się smaki **pomarańczowy** (aż 66% wskazań spośród badanych) oraz **jabłkowy** (52%) [1].

CZY WIESZ, ŻE...

Polacy to świadomi konsumenci – 64% ankietowanych wybiera dany sok ze względu na jego skład [1]. Dla kupujących liczy się brak zawartości cukru lub innych substancji słodzących, konserwantów, barwników i innych chemicznych dodatków.

Źródło: 1. https://infowire.pl/generic/release/262826/sok-na-swieta

TERAZ Z SOKIEM SPRÓBUJ JAKIE PYSZNE!

NA BAZIE GÓRSKIEJ WODY ŹRÓDLANEJ

SOK OWOCOWY 20%

ŻYWIEC ZDRÓJ® Z NUTĄ TRUSKAWKI

ŻYWIEC ZDRÓJ® Z NUTĄ CYTRYNY

ŻYWIEC ZDRÓJ® Z NUTĄ JABŁKA

NOWOŚĆ

ŻYWIEC ZDRÓJ®

MINERALS+

75% DZIENNEGO ZAPOTRZEBOWANIA W 1 L

MAGNEZ,

CYNK, WIT. B3, B5, B6

Święta

To radosny czas, spędzany w gronie najbliższych na odpoczynku i relaksie.

Życzymy Państwu:

- **MAXIMUM SMAKU w świątecznych potrawach i ZERO PRESJI do ich przygotowywania**
- **MAXIMUM RELAKSU i ZERO SPRZĄTANIA**
- **MAXIMUM PREZENTÓW i ZERO WYDATKÓW**

PAMIETAJ,

ŚWIĘTUJ PO SWOJEMU Z PEPSI

PRZYGOTUJ SWÓJ SKLEP NA ŚWIĄTECZNĄ PROMOCJĘ KONSUMENCKĄ COCA-COLA

Kup Coca-Cola®,

WYGRYWAJ NAGRODY

i odkryj w sobie Mikołaja

Wycieczka do magicznej krainy Świętego Mikołaja

Świąteczne prezenty

ODKRYJ

WIĘCEJ MAGII

Weź udział od 06.11 do 21.12.2023. Organizator: Agencja Reklamowa Fortis.
Regulamin na www.coca-cola.pl
Produkt promocyjny: wybrane pojemności butelek PET.
©2023 The Coca-Cola Company.

POWER IS BACK
POWER IS BACK
TIGER
ENERGY DRINK
CLASSIC
DARIUSZ MICHALCZEWSKI
POWER IS BACK
TIGER
ZERO
BEZ CUKRU
DARIUSZ MICHALCZEWSKI
ZERO SUGAR
TIGER
ZERO SUGAR
PEACH
DARIUSZ MICHALCZEWSKI
ZERO SUGAR
TIGER
ZERO SUGAR
WILD STRAWBERRY
DARIUSZ MICHALCZEWSKI

NOWA ENERGIA!
V-MAX
V-MAX ENERGY
Classic
V-MAX ENERGY
Classic
V-MAX ENERGY
Classic
V-MAX ENERGY
Żurawina
V-MAX ENERGY
Mojito
V-MAX ENERGY
Mango

Wyskokowa kategoria

Kategoria alkoholi ma znaczący udział w całej wartości rynku FMCG i w dalszym ciągu się rozwija [1]. Warto zadbać o to, aby asortyment był w sklepie dobrze widoczny i uzupełniany podczas grudniowego, wzmożonego sezonu zakupowego.

WARTO WIEDZIEĆ!

Według badań piwo jest najczęściej spożywanym alkoholem. 25% respondentów deklaruje, że z alkoholi wybiera wino. Wódkę preferuje zaś 16% badanych [2].

CIEKAWE

W Polsce najwyższy wzrost spożycia notuje się wśród alkoholi wysokogatunkowych, typu whisky czy koniak – tak deklaruje 11% ankietowanych [2].

Źródło: 1. https://hurtidetal.pl/article/art_id.38581-60/rynek-alkoholi-%E2%80%93-statystyki-prognozy-wyzwania/
2. https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2019/K_151_19.PDF

FAKTORIA WIN

Dobry wybór wina na każdą okazję

ROZGRZEJ SIĘ ŚLIWKĄ *w czekoladzie*

Połączenie przyjemności wina z subtelnością śliwki podkręconej nutami czekolady.

NOWOŚĆ
Grzaniec zimowy
o smaku
śliwka w czekoladzie
NOWOŚĆ
Alk. 13% obj.
Grzaniec zimowy
klasyczny
Alk. 13% obj.

FAKTORIA WIN

Dobry wybór wina na każdą okazję

Old Tbilisi

ZIMOWĄ PORĄ POSMAKUJ GRUZIŃSKIEGO SŁOŃCA I GOŚCINNOŚCI

CHIVAS REGAL

NR 1 W POLSCE W KATEGORII WHISKY PREMIUM

CHIVAS REGAL

BLENDED SCOTCH WHISKY

KORZYSTAJ Z ALKOHOLU ODPOWIEDZIALNIE
Więcej na: www.wise-drinking.com

* Pernod Ricard sourced from NielsenIQ, Retail Audit, Total Poland (Food), Sales Value, Value % Share, in cumulated period w22 2022 – w21 2023, in the category: Whisky, Segment: Top Premium (Copyright © 2022, NielsenIQ)

Biały BOCIAN®
PREMIUM LIQUEUR

Bocianie mleczko W RÓŻNYCH SMAKACH

TERAZ NOWE SMAKI

Nowa świąteczna akcja marki TYSKIE

Przejdźmy na TY przy wspólnym stole

Dlaczego warto przejść na Ty przy wspólnym stole?

- Budując na sukcesie kampanii Jesteśmy na Ty, zapraszamy do współpracy znanych i lubianych ambasadorów.
- Tyskie jest marką, która nie tylko mówi ale także działa i realizuje swoją misję w praktyce! Łączy ludzi ponad podziałami i realizuje ważny społecznie cel:

5000000

UFUNDOWANYCH ŚWIĄTECZNYCH POSIŁKÓW PODOPIECZNYM BANKÓW ŻYWNOŚCI.

- Tyskie jako jedyna marka piwa konsekwentnie proponuje komunikację na święta.
- Z Tyskim zwiększysz swój obrót – marka rośnie w tym okresie bardziej niż konkurencja.

Wsparcie medialne i sprzedażowe w trakcie trwania kampanii

Dedykowane opakowania Tyskie Gronie i Tyskie 0.0

Silne wsparcie komunikacyjne kampanii (TV, Social Media, Digital)

Silne wsparcie na poziomie sklepu (POSM)

ZADBAJ WRAZ Z TYSKIM O ŚWIĄTECZNĄ ATMOSFERĘ W SWOIM SKLEPIE!

18+

www.abcalkoholu.pl

Zestaw gotowy do podarowania

Pięknie zapakowany, świąteczny zestaw pełen pachnących kosmetyków, to zawsze trafiony prezent. Produktami kosmetycznymi obdarowujemy najbliższych najczęściej właśnie w okolicach świąt. Szeroki wybór gotowych zestawów kosmetycznych renomowanych marek, które mogą stać się upominkami pod choinkę, to zatem absolutny MUST HAVE sezonu! Z pewnością trafią one do koszyków Twoich klientów, którzy będą szukać – często też na ostatnią chwilę – pomysłu na prezent dla niejednej osoby i na niejedno (przed)świąteczne spotkanie w gronie bliższych lub dalszych krewnych i znajomych.

Świąteczne zestawy kosmetyczne

Eleganckie, praktyczne, gotowe do podarowania – zestawy kosmetyczne to idealny prezent pod choinkę. Klienci cenią je za wygodę – są już odpowiednio skompletowane i zapakowane.

PAMIĘTAJ!

Ustaw kosmetyki w widocznym miejscu, oświetl jasnym białym światłem i zapewnij przestrzeń, by klient mógł swobodnie podjąć decyzję o wyborze właściwego zestawu. Półkę czy regał możesz też dodatkowo ozdobić, wprowadzając świąteczną atmosferę.

Źródło: 1. https://managerplus.pl/pod-choinke-polacy-glownie-kupia-kosmetyki-zabawki-i-slodycze-wydadza-srednio-od-50-do-100-zl-na-osobe-53609
2. https://fashionbiznes.pl/o-jakich-prezentach-swiatecznych-marza-polacy-badanie-klarny/

CZY WIESZ, ŻE...

Jak wynika z badań, Polacy najczęściej na świąteczne prezenty wybierają kosmetyki – 64% [1]. Okazuje się, że jest to bardzo trafiony upominek – najwięcej respondentów, bo aż 38%, właśnie kosmetyki chciałoby znaleźć pod choinką [2].

Skuteczne działanie

Rynek chemii gospodarczej notuje stabilny wzrost 2% rocznie przy wartości 9 mld zł. Rosnące oczekiwania klientów oczekujących nowych rozwiązań, wynikają z potrzeb związanych z coraz bogatszym wyposażeniem kuchni i mieszkania. Klienci poszukują środków czystości, które zapewnią nie tylko czystość, ale także estetyczny wygląd i trwałość czyszczonej powierzchni.

PAMIĘTAJ!

Wśród potrzeb wykazywanych wobec środków czystości klienci cenią przede wszystkim ich skuteczność (94% respondentów). Wydajność i cena są na kolejnych miejscach [1].

Źródło: 1. https://biznes.newseria.pl/news/rynek-chemii-gospodarczej,p1001636573

Nie tylko grudzień stoi zakupami

Poświąteczne wyprzedaże w sklepach to już tradycja, nie tylko w polskim handlu. Zwyczaj ten pochodzi z Zachodu, gdzie 26 grudnia wypada tzw. Boxing Day, czyli dzień, od którego zaczynają się znaczne obniżki cen. Ale ciekawych okazji, by przyciągnąć klientów do sklepu spożywczego, także nie brakuje – i to przez cały rok! Poniższe propozycje pomogą urozmaicić codzienną ofertę.

„PRZYDASIE"

ZESTAW OKAZJI, KTÓRE MOŻNA WYKORZYSTAĆ PRZYGOTOWUJĄC W SKLEPIE AKCJE PROMOCYJNE

KLASYCZNE ŚWIĘTA I OKAZJE	
4 GRUDNIA	BARBÓRKA
6 GRUDNIA	MIKOŁAJKI
22 GRUDNIA	KALENDARZOWY POCZĄTEK ZIMY
24 GRUDNIA	WIGILIA BOŻEGO NARODZENIA
25 GRUDNIA	BOŻE NARODZENIE
26 GRUDNIA	BOŻE NARODZENIE
31 GRUDNIA	SYLWESTER
1 STYCZNIA	NOWY ROK
6 STYCZNIA	TRZECH KRÓLI
21 STYCZNIA	DZIEŃ BABCI
22 STYCZNIA	DZIEŃ DZIADKA
8 LUTEGO	TŁUSTY CZWARTEK
10 LUTEGO	OSTATNIA SOBOTA KARNAWAŁU
13 LUTEGO	OSTATKI
14 LUTEGO	WALENTYNKI
14 LUTEGO	POPIELEC

OKAZJE NIETYPOWE	
15 GRUDNIA	DZIEŃ HERBATY
020 GRUDNIA	DZIEŃ RYBY
27 GRUDNIA	DZIEŃ KEKSA
30 GRUDNIA	DZIEŃ SERKA WIEJSKIEGO
4 STYCZNIA	DZIEŃ SPAGHETTI
11 STYCZNIA	DZIEŃ WEGETARIAN
16 STYCZNIA	DZIEŃ PIKANTNYCH POTRAW
19 STYCZNIA	DZIEŃ POPCORNU
20 STYCZNIA	DZIEŃ BIGOSU
20 STYCZNIA	DZIEŃ MIŁOŚNIKÓW SERA
2 LUTEGO	DZIEŃ NALEŚNIKA
4 LUTEGO	ŚWIATOWY DZIEŃ RZEŹNIKA I PRZEMYSŁU WĘDLINIARSKIEGO
5 LUTEGO	ŚWIATOWY DZIEŃ NUTELLI
9 LUTEGO	MIĘDZYNARODOWY DZIEŃ PIZZY
17 LUTEGO	DZIEŃ KOTA
26 LUTEGO	DZIEŃ KABANOSA

Z przytupem w Nowy Rok!

Pożegnanie Starego Roku tradycyjnie wiąże się z gromkim przywitaniem Nowego. Ta wyjątkowa noc rządzi się swoimi prawami, choć sylwestrowe hałasy mają zarówno swoich zwolenników, jak i przeciwników. Nie zmienia to faktu, że sprzedaż fajerwerków, mimo iż sezonowa, jest dość opłacalna. Powinna być jednak prowadzona w sposób bezpieczny i odpowiedzialny. Warto więc zawczasu pomyśleć o przygotowaniu odpowiedniego miejsca w sklepie.

piromax® fire up satisfaction

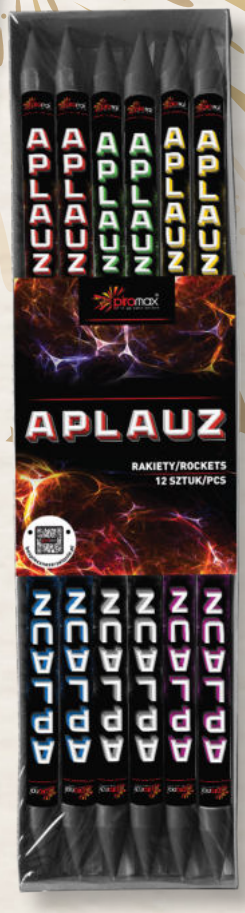
Piromax to polski producent i dystrybutor najwyższej jakości materiałów pirotechnicznych, znanych i rozpoznawanych nie tylko w naszym kraju, ale również na terenie Unii Europejskiej.

WAŻNE

Materiały pirotechniczne należy przechowywać i sprzedawać z zachowaniem szczególnych środków ostrożności. Wymagania te są szczegółowo określone w rozporządzeniu z dnia 9 listopada 2003 r. w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy przy produkcji, transporcie wewnątrzzakładowym oraz obrocie materiałów wybuchowych, w tym wyrobów pirotechnicznych (Dz. U. Nr 163, poz. 1577), oraz w przepisach o ochronie przeciwpożarowej [1].

Źródło: 1. https://www.gov.pl/web/kwpsp-poznan/warunki-przechowywania-i-sprzedazy-materialow-pirotechnicznych

Piromax to nowoczesny design, wysoka jakość i gwarancja bezpieczeństwa. W ofercie dostępne są produkty z rozmaitych grup asortymentowych – od pojedynczych petard, zimnych ogni i drobnej pirotechniki, do gotowych, wielostrzałowych zestawów fontann czy rakiet, w różnych wariantach cenowych, zarówno dla amatorów, jak i koneserów



!

ZASADY BEZPIECZNEJ SPRZEDAŻY MATERIAŁÓW PIROTECHNICZNYCH

1. Handel musi być prowadzony na wyodrębnionych stoiskach.
2. Towar podaje wyłącznie sprzedawca – obowiązuje bezwzględny zakaz sprzedaży samoobsługowej.
3. Wyroby pirotechniczne można sprzedawać wyłącznie osobom pełnoletnim.

PAMIĘTAJ

Sprzedaż fajerwerków i produktów pirotechnicznych osobom niepełnoletnim jest niedozwolona i wiąże się z konsekwencjami prawnymi (grzywna, kara ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2).

Drodzy Klienci
Eurocash Cash&Carry!

Nadszedł wspaniały czas Bożego Narodzenia!
Dziękujemy Wam za ten rok!

Życzymy Wam, aby świąteczny czas był jasny
jak pierwsza gwiazdka i spokojny jak słoneczny zimowy dzień.

Wielu wspaniałych chwil z tymi, których kochacie,
góry podarunków pod choinką i szampańskiej zabawy sylwestrowej!

Mamy nadzieję, że dalej wspólnie będziemy się rozwijać,
a nowy rok będzie obfitował w prezenty od losu,
zdrowie i wszelką satysfakcję!

Do zobaczenia w Nowym Roku!

życzy Zespół Eurocash Cash&Carry