

LIDERZY KATEGORII / PEWNY ZYSK / CO WYBRAĆ?

Czas PORADNIK DETALISTY WIELKANOCY



Święta w promocji

Wielkanoc jest przez większość Polaków obchodzona rodzinie, a zakupy w tym okresie skupiają się tradycyjnie na produktach spożywczych. Prawie połowa kupujących jest skłonna zwiększyć na nie swoje wydatki [1].

Do najważniejszych kryteriów wyboru należą dobra jakość i atrakcyjna cena, którą trzeba odpowiednio wyeksponować. Dlatego, oprócz dobrego zatowarowania, warto stosować na najpopularniejsze produkty promocje, np. jednodniowe lub rabatowanie kolejnego produktu.

Największą sprzedaż notują jajka, lecz to biała kiełbasa najlepiej rotuje w tym okresie – nawet kilkukrotnie wyżej od średniej rocznej [2]. Także na inne wędliny dobrej jakości, kupujący są skłonni przeznaczyć większy budżet.

W gronie produktów, nabywanych w sklepach małopowierzchniowych, największą popularnością cieszą się majonez i chrzan [2]. W asortymencie nabiałowym, poszukiwany jest zwłaszcza twaróg na sernik. Coraz więcej klientów wybiera produkty bez laktozy, glutenu lub wege – ich dobra ekspozycja przyciągnie nowych kupujących.

Nie wszyscy mają czas na długie przygotowania, więc oferta produktów gotowych lub półgotowych z pewnością zostanie doceniona. Warto zadbać o warzywa, owoce i napoje, zwłaszcza że święta w tym roku mogą być ciepłe.

Artykuły marki własnej, dzięki dobrej jakości i atrakcyjnej cenie, umożliwią wszystkim klientom świętowanie niezależnie od budżetu.

Świąteczny wystrój zachęca do zakupów. Tworzą go czekoladowe zajączki, kurczaczki i jajeczka oraz dekoracje stołowe czy świeże bukiety kwiatów do ustrojenia domu. Także w tym asortymencie warto wprowadzić promocje, zwłaszcza że są to produkty o krótkim okresie atrakcyjności. Więcej inspiracji handlowych znajdziesz w Poradniku.

Zapraszamy do lektury!



Planuj zakupy

Zaplanuj wcześniej listę zakupową dla swojego sklepu i skorzystaj z promocyjnych ofert swojej hurtowni.



W okresie przedświątecznym można się spodziewać dwu i trzycyfrowych wzrostów sprzedaży m.in. mięsnych kategorii. Według ubiegłorocznych badań, aż 72% respondentów kupi jajka, 63% wędlinę, 62% majonez lub inny sos zimny, 58% białą kielbasę, 41% żurek (gotowy lub w proszku), a 24% produkty konserwowe [1].

JAJA

Symbol Wielkanocy i składnik wielu potraw.



MIĘSA I WĘDLINY

Do ich jakości kupujący przykładają szczególną wagę.



CIASTA

Chętnie kupowane w formie gotowej lub pieczone w domu, według sprawdzonych przepisów.



DIPY

Nadają smak wielkanocnym śniadaniom.



LISTA ZAKUPÓW

Warzywa świeże i konserwowe, jaja, nabiał, mąka, dodatki do pieczenia i bakalie, słodycze i wyroby czekoladowe w tym figurki świąteczne, mięsa, szynka, kielbasa, pasztet, musztarda, chrzan, ketchup, majonez, przyprawy, cukier. Kawa, herbata także w zestawach prezentowych. Soki w większych opakowaniach, woda, dekoracje świąteczne.

TERMINAL PŁATNICZY

Klucz do większych zysków
i zadowolenia klientów!

W dzisiejszych czasach coraz więcej osób wybiera płatności bezgotówkowe. Klienci cenią sobie wygodę i szybkość transakcji, a brak terminala może sprawić, że pójdą na zakupy do konkurencji. Nie bój się zmian – terminal to inwestycja, która się opłaca! Skorzystaj z dostępnych programów wsparcia i daj swoim klientom to, czego oczekują.

KORZYŚCI Z WDROŻENIA PŁATNOŚCI BEZGOTÓWKOWYCH

- Nowoczesny wizerunek
- Wygoda klientów
- Szybsza obsługa
- Możliwość dotarcia do dodatkowej grupy klientów
- Bezpieczeństwo
- Większe obroty
- Dodatkowe źródło zarobku

WARTO WIEDZIEĆ!

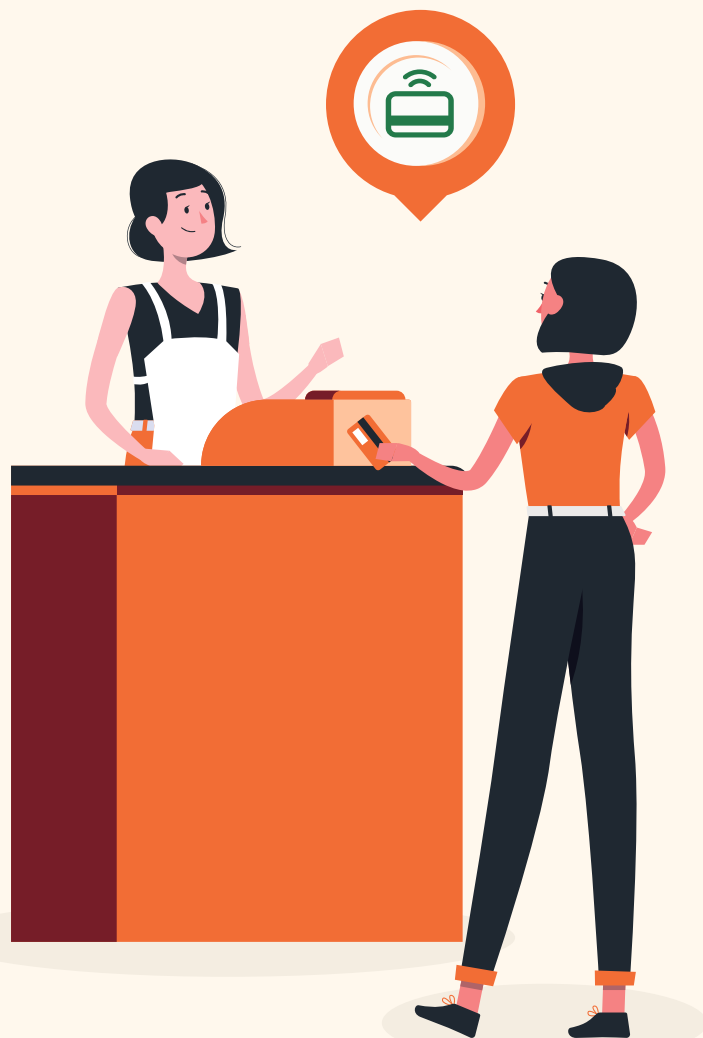
Z roku na rok popularność płatności bezgotówkowych rośnie, często powodując, że klienci wydają więcej niż gdyby płacili gotówką

Korzystaj z Wiem Więcej, aby mieć dostęp do najaktualniejszych treści prawnych oraz porad dla właścicieli sklepów!

Najbardziej popularne artykuły znajdziesz w aplikacji mobilnej Cash&Carry.

**PEŁNA SEKCJA WIEM WIĘCEJ
DOSTĘPNA JEST NA eurocash.pl online**

- Znajdź pomarańczowy przycisk w menu głównym na eurocash.pl
- Dane do logowania na eurocash.pl są takie same, jak do eurocash.pl Cash&Carry.
- Jeśli nie pamiętasz danych do logowania, skontaktuj się z Kierownikiem hurtowni lub Przedstawicielem Handlowym.



JAK WDROŻYĆ PŁATNOŚCI BEZGOTÓWKOWE w sklepie małymformatowym?

Wprowadzenie płatności bezgotówkowych to krok, który może zwiększyć sprzedaż i poprawić komfort zakupów dla klientów. Proces ten można podzielić na kilka etapów:

1. Analiza potrzeb i wybór dostawcy terminala
2. Wybór odpowiedniego terminala
3. Podpisanie umowy i instalacja terminala
4. Szkolenie personelu
5. Informowanie klientów
6. Monitorowanie i optymalizacja

Do najpopularniejszych w Polsce dostawców terminali płatniczych należą: banki i firmy takie jak:

- **PAYTEL,**
- **POLSKIE EPŁATNOŚCI,**
- **POLCARD,**
- **PLANET PAY,**
- **ELAVON,**
- **ESERVICE,**
- **FIRST DATA,**
- **PEP,**
- **IT CARD,**
- **INGENICO.**

CZY WIESZ ŻE...

Płatności realizowane przy pomocy aplikacji telefonicznej BLIK stały się integralną częścią życia Polaków. W 2023 średnia kwota płatności BLIKIEM to 138 zł [1].

WARTO WIEDZIEĆ!

Umieść naklejki i oznaczenia informujące, że sklep akceptuje płatności kartą i BLIK. Zachęci to potencjalnych klientów do odwiedzenia sklepu.



Źródło: <https://eurocash.pl/ang/wiemwiecej/j5-powodow-do-wdrozenia-płatności-bezgotówkowych-w-sklepie-małymformatowym-ap01-rek-ion-klikat>
[1] <https://www.blik.com/dzik-podsumowanie-2023-i-blika-1-6-mld-transakcji-i-3-mld-nowych-uzytkownikow>

Twoje smaczki na Wielkanoc!



CZY WIESZ, ŻE:

Finuu łączy masło i oleje z rzepaku i lnianki, dzięki którym jest naturalnym źródłem kwasów Omega 3. Doskonale uzupełni smak świeżego pieczywa podczas wspólnych, rodzinnych śniadań na Wielkanoc!



NOWE
OPAKOWANIE

NIŻSZY
CHOLESTEROL

wystarczą 3 KROKI

- 1 POLEGAJ NA BADANIACH
- 2 SKORZYSTAJ Z RAD EKSPERTÓW
- 3 WYBIERZ OPTIMĘ CARDIO



optymalnewybory.pl

Udowodniono, że sterole roślinne obniżają poziom cholesterolu we krwi. Wysoki poziom cholesterolu jest czynnikiem ryzyka rozwoju choroby wieńcowej serca. Efekt obniżenia cholesterolu o 7-10% uzyskuje się w ciągu 2-3 tygodni przy konsumpcji od 1,5 do 2,4 g steroli roślinnych dziennie w połączeniu ze zdrowym stylem życia oraz zbilansowaną i zróżnicowaną dietą. Istnieje wiele czynników ryzyka chorób serca. Zmiana jednego z nich nie daje gwarancji obniżenia ryzyka.

łaciate[®]
życzy
Wesołych
Świąt



Twój ogród



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



Nasze Marki

EC



Nasze Marki

EC



WARTO WIEDZIEĆ!

Wielu klientów wybiera na co dzień dania gotowe, jednak w okresie świąt chętnie przygotowuje potrawy samodzielnie. To świetna okazja, aby dopasować asortyment sklepu do ich oczekiwań.



NA GOTOWO!

Pomyśl o daniach gotowych i półproduktach dla zabieganych klientów. Nie każdy ma czas na gotowanie od podstaw, dlatego warto je dodatkowo wyróżnić.



SAŁATKA WARZYWNA

PRZEPIS NA ZAKUPY:

Majonez, chrzan, groszek, kukurydza, ogórki
konserwowe, ziemniaki, wędlina, jaja, sól,
pieprz czarny.

INSPIRACJA KULINARNA:

Sałatka jarzynowa to jedno z ulubionych dań Polaków. Serwuje ją na świątecznym stole 60% respondentów badań. Sprawdź, czy masz wszystkie produkty do jej przygotowania w swoim sklepie [2].



Marka
KUCHNIA KACHNY
oferuje gotowe produkty
wytworzone przez
polskich producentów,
z surowców
dostarczanych przez
polskich dostawców.





Uśmiech pochodzi od sera

To jest pyszne!



Musisz
je mieć
w swoim Sklepie!

SERowe fakty!



W Polsce, zjadamy 2,5 miliona kanapek z serem Hochland
dziennie (każdego dnia) przez cały rok!

98%

Mieszkańców Polski
konsumuje ser

306 PLN



Średnie roczne wydatki
na ser na osobę

11,8 kg



Przeciętna roczna
konsumpcja sera w Polsce

WINIARY



PRZYGOTUJ
SKŁEP
NA AKCJĘ
KONSUMENCKĄ

Wsparcie mediowe oraz trade: luty – marzec 2025
łącznie 7 tygodni kampanii!

On-line video, Display VT, VOB Aplikacje zakupowe Blik, Gazetkowo Social Media Materiały POS



Zgłoszenia do loterii od 12.02.2025 r. do 31.03.2025 r. Regulamin na www.klub.winiary.pl

Organizator: Unique One sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Loteria dla osób powyżej 18 lat zarejestrowanych w Klubie Pomagania i Niemarnowania WINIARY.

LOTERIA MAJONEZOWA!

Kup majonez WINIARY i graj o:

100 000 zł
ALBO



DLA ZAREJESTROWANYCH W KLUBIE



POMAGANIA
I NIEMARNOWANIA

WINIARY



PRZYGOTUJ SIĘ
NA ŚWIĘTA



Nasze Marki

EC



Develey  lat w Polsce



Nasze Marki

EC

ZACNY WĘDLINY

Smak ponad wszystko!

NOWOŚCI

BOCZEK
W KOSTCE
Sowity

SZYŃKA
DROBIOWA
Kanapkowa

SZYŃKA
KONSERWOWA
Wyrazista



🌡️ Szukaj w lodówce 🌡️

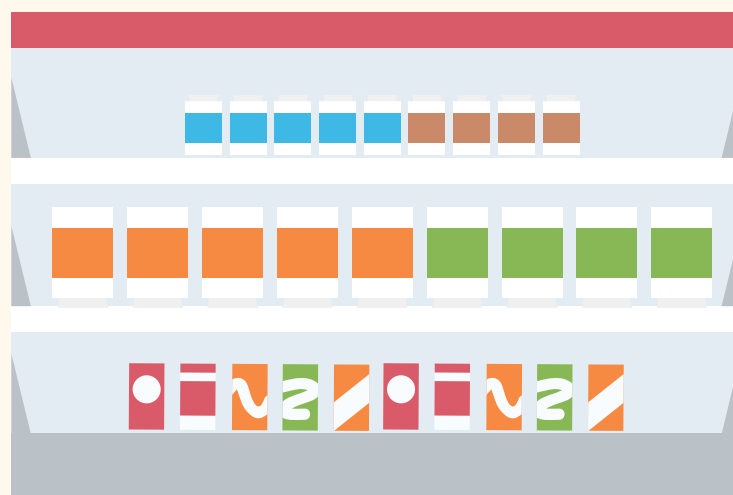
Wielkanoc to jeden z najważniejszych okresów sprzedażowych w roku. Klienci intensywnie przygotowują się do świąt, kupując składniki na tradycyjne wypieki oraz sezonowe przysmaki. Aby maksymalnie wykorzystać ten czas, warto wdrożyć skuteczne strategie merchandisingowe, które ułatwią klientom zakupy i zwiększą sprzedaż.

JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ PRZED WIELKANOCĄ?

Oto sprawdzone sposoby, które pomogą wyróżnić ofertę i przyciągnąć większą liczbę kupujących:

ZADBAJ O SEZONOWĄ EKSPOZYCJĘ

– produkty wielkanocne najlepiej prezentować po prawej stronie od wejścia, ponieważ większość klientów kieruje się właśnie w tę stronę [1].



WARTO WIEDZIEĆ!

W okresie przedświątecznym w sklepach małaformatowych sprzedaż wszelkich dodatków do ciast wzrasta nawet 3-4 krotnie [2].

UŁATW KLIENTOM ZNALEZIENIE „SŁODKIEJ PÓŁKI”

– produkty do wypieków powinny być dobrze widoczne, najlepiej w jednym miejscu.



ZADBAJ O CZYTELNOŚĆ OFERTY

– standy i ekspozytory pomagają wyróżnić produkty o najwyższej marży.

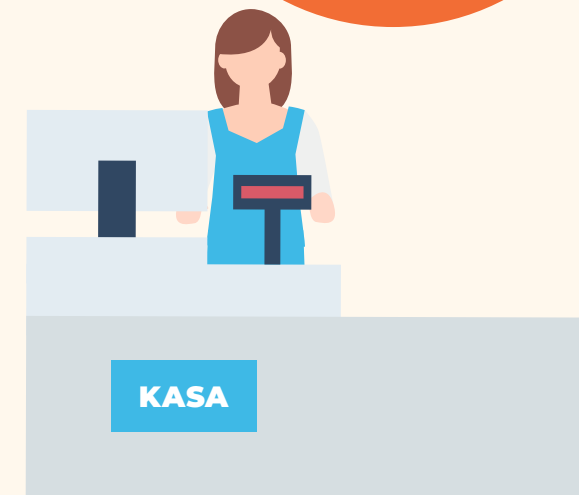
STOSUJ ZASADĘ KOMPLEMENTARNOŚCI

– ustaw dodatki do pieczenia obok mąki i cukru, a dekoracje cukiernicze w pobliżu gotowych półproduktów.



PROMUJ DODATKI DO PIECZENIA W STREFIE KASOWEJ

– drobne produkty, takie jak cukier wanilinowy czy proszek do pieczenia, często są kupowane w ostatniej chwili.



WYKORZYSTAJ EFEKT IMPULSOWEGO ZAKUPU

– czekoladowe figurki i praliny umieść przy kasach, by zwiększyć spontaniczne zakupy.



Okres Wielkanocny to czas wzmożonych zakupów w kategorii produktów do pieczenia. Jakie produkty powinny znaleźć się na półkach i czego nie może zabraknąć?

1. NIEZBĘDNE SKŁADNIKI DO WIELKANOCNYCH SERNIKÓW

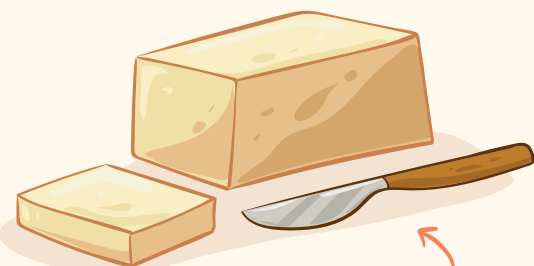
Jaja, masło, śmietana i twaróg to podstawowe produkty wykorzystywane do przygotowania tradycyjnych wielkanocnych wypieków. Nie można zapomnieć również o cukrze – białym kryształce i pudrze.



ŚMIETANA



TWARÓG



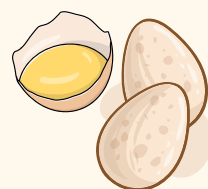
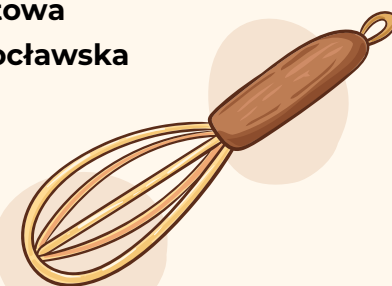
MASŁO

2. MĄKA – PODSTAWA BAB, MAZURKÓW I INNYCH WYPIEKÓW

Według danych, przed Wielkanocą sprzedaż mąki rośnie o 10 – 15%.

Najczęściej wybierane produkty:

Mąka Tortowa
Mąka Wrocławska



JAJA



MĄKA

3. Dodatki do pieczenia – niezbędne w każdej kuchni

W okresie przedświątecznym rośnie sprzedaż składników potrzebnych do pieczenia i dekorowania ciast. Wśród najczęściej kupowanych produktów znajdują się:

Drożdże, proszek do pieczenia, cukier wanilinowy, aromaty

Lukry, polewy, posypki

Kremy do tortów, kajmak i gotowe półprodukty

Dżemy i konfitury do nadzień



PROSZEK DO PIECZENIA LUB SODA

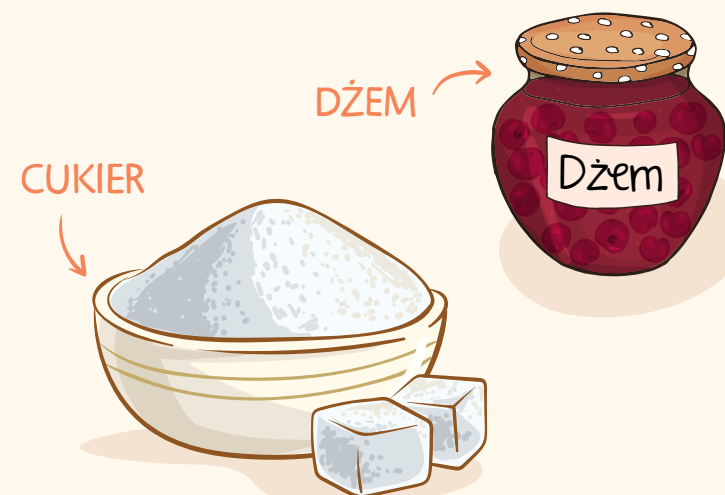
AROMAT



POSYPKA



DROŻDŻE



CUKIER

DŻEM

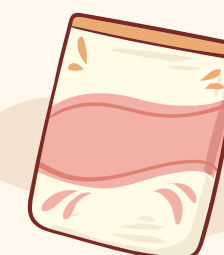


CUKIER PUDER

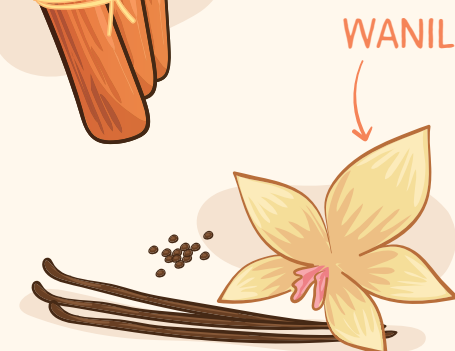


KREM

CUKIER WANILINOWY



CYNAMON



WANILIA

4. Bakalie – nieodłączny element świątecznych wypieków

Bakalie to jedna z najważniejszych słodkich kategorii przed Wielkanocą. Klienci sięgają najczęściej po:

Wiórki kokosowe

Rodzynki

Orzechy i migdały

Suszone i kandyzowane owoce



Top produkty

Wielu klientów odkłada zakup produktów nabiałowych na ostatnią chwilę. Dlatego w ostatnich dwóch tygodniach przed świętami warto zastosować dodatkowe promocje oraz widoczne oznaczenia przy półkach. Przyciągną uwagę kupujących i skutecznie zainspirują ich do zakupu.



Marka KANKA znalazła się w gronie Laureatów 14. edycji ogólnopolskiego, ponadbranżowego Programu Dobra Marka – Jakość, Zaufanie, Renoma.



Nasze Marki ^{EC}



Domowe wypieki

Baby wielkanocne i mazurki to tylko niektóre ciasta, bez których Polacy nie wyobrażają sobie świąt, a mąka i bakalie należą do najważniejszych składników domowych wypieków. Monitoruj ich stałą dostępność i atrakcyjną ekspozycję. Przemysłana oferta zadowoli klientów i zwiększy twoje zyski.

Nasze Marki ^{EC}



Marka SARITA specjalizuje się w produktach podstawowych – od mąki przez ryż, kasze i rośliny strączkowe, po makarony z mąki z pszenicy durum oraz pełnoziarniste. W jej ofercie znajdują się produkty pochodzące od polskich dostawców.



BAKADELIO oferuje szerokie portfolio bakalii. To jedna z chętniej wybieranych marek wśród klientów Eurocash.



Nasze Marki ^{EC}



PROSTE JEST PYSZNE

BABKA Z BAKALIAMI

PRZEPIS NA ZAKUPY:

Mąka pszenna, cukier puder, masło, śmietana, jaja, miód, bakalie.

INSPIRACJA KULINARNA:

Wielkanocne ciasta mają wiele postaci: z czekoladą, z lukrem lub kremem. Podstawą są zawsze dobrej jakości mąki, bakalie i nabiał.





Nasze Marki ^{EC}

Ameli

CZEKOLADOWE SZALEŃSTWO



Nasze Marki ^{EC}



WAŻNY ASORTYMENT

W okresie przedświątecznym gwałtownie rośnie sprzedaż pralin, czekolad oraz nadziewanych batonów, a także okazjonalnych figurek – zajęczków, kurczaczek i jajeczek. Klienci chętnie sięgają po słodczyce zarówno jako element świątecznych prezentów, jak i składnik domowych wypieków.



WYKORZYSTAJ POTENCJAŁ ZAKUPOWY ŚWIĄT

WPROWADŹ PROMOCJE

– klienci chętniej kupują słodczyce w większych ilościach, jeśli mogą skorzystać z **atrakcyjnych rabatów**.

ŁĄCZENIE Z INNYMI KATEGORIAMI

– umieść **czekoladowe figurki i praliny** w **pobliżu kaw i herbat**, sugerując klientom gotowe zestawy prezentowe, a **gorzką czekoladę** przy produktach do pieczenia, jest też stosowana w wypiekach.

WPROWADŹ LIMITOWANE EDYCJE

– klienci chętnie sięgają po **świąteczne smaki** i opakowania, które wyróżniają się na tle standardowej oferty.

POSTAW NA CZEKOLADY PREMIUM

– wysokiej jakości czekolady są częstym wyborem na **eleganckie upominki**. Umieść je także w strefie kas, aby zwiększyć ich widoczność.

PROMUJ ZESTAWY PREZENTOWE

– gotowe kosze ze słodczymi i eleganckie pudełka z pralinami zainteresują klientów szukających **szybkiego, ale efektownego prezentu**.

RODZINNA KATEGORIA

Podczas świątecznych spotkań napoje – zarówno zimne, jak i gorące – odgrywają ważną rolę. Aby zwiększyć sprzedaż tej kategorii warto zadbać o atrakcyjność jej oferty.



NAPOJE ZIMNE – NA ŚWIĄTECZNY STÓŁ

ZAOFERUJ WIĘKSZE FORMATY I OPAKOWANIA RODZINNE

– warto zadbać o dostępność opakowań 1,5 L i większych, a także multipaków.

PODKREŚL NATURALNOŚĆ I ZDROWE WYBORY

– soki, lemoniady oraz wody smakowe bez dodatku cukru są coraz chętniej wybierane.

PROMUJ NAPOJE BEZALKOHOLOWE DO TOASTÓW

– wyróżnij ofertę szampanów bezalkoholowych oraz drinków i piwa 0%.



ZAOFERUJ DODATKI DO DOMOWYCH NAPOJÓW

– umieść obok siebie składniki do ich przygotowania, np. sok z cytryny, miętę i syropy w pobliżu wód.

NAPOJE GORĄCE – AROMATYCZNE CHWILE

POSTAW NA KAWY I HERBATY PREMIUM

– kawy ziarniste i herbaty liściaste umieść w dedykowanej strefie z informacją o wyjątkowym smaku i aromacie.

DODAJ KOMPLEMENTARNE PRODUKTY

– miód, syropy smakowe, cynamon czy przyprawy do kawy i herbaty mogą zwiększyć wartość koszyka zakupowego. Umieść je w pobliżu gorących napojów, sugerując ciekawe świąteczne kombinacje.

ZAPROPONUJ GOTOWE ZESTAWY PREZENTOWE

– przygotuj zestawy świąteczne z kawą, herbatą i miodem gotowe do wręczenia bliskim.

MOKATE

ZADBAJ O DOSTĘPNOŚĆ PRODUKTÓW
W TWOIM SKLEPIE!

Cappuccino w opakowaniach 'Doypack' - lider
rynku z 87,2% udziałem w wartości sprzedaży.
Zaufaj sprawdzonym rozwiązaniom!*



SILNE WSPARCIE MARKETINGOWE



TV



RADIO



OOH



POS



PRASA



DIGITAL



SOME



EVENTY

Nasze Marki

EC



DREAM BEAN
COFFEE

Nasze Marki

EC



Płynnie do klienta

94% dorosłych konsumentów pije soki. Systematycznie wzrasta ilość osób spożywających je codziennie. Przy wyborze kierują się ceną, smakiem i rodzajem [1].



PAMIĘTAJ!

Poszukiwane produkty, które warto dodać do listy zakupowej.

Procentowo, najczęściej kupowane są soki:

52% pomarańczowy,

40% jabłkowy,

34% multiwitamina,

26% wieloowocowy,

22% pomidorowy,

19% marchwiowy [1].

WARTO WIEDZIEĆ!

Coraz więcej klientów kieruje się zasadami zdrowego odżywiania.

28% konsumentów wybiera soki jako alternatywę dla całych owoców i warzyw.

55% badanych uznaje, że tego rodzaju produkty mogą być wartościowym uzupełnieniem codziennej diety [1].



dr **Witt** ISO VITAMIN WATER

Mg

B6 B12 NIACIN
MANGO CYTRYNA
BEZ KONSERWANTÓW



witamina **C**

B6 B12 Mg
CYTRUSY
BEZ KONSERWANTÓW



Zn

B6 B12 Mg
CIECZ GROSZKA
BEZ KONSERWANTÓW





Dobry wybór wina na każdą okazję

POZNAJ REGAŁ FAKTORII WIN



Już od ponad 11 lat edukujemy, zachęcamy do zakupu i udowadniamy, że dobre wino nie musi być drogie.

Stylowe i eleganckie regały gwarantują klientom komfort wyboru, a właścicielom sklepów dużą wygodę. Stanowią samodzielne narzędzie do ekspozycji i sprzedaży wina.

Sposób prezentowania wina na regale ułatwia klientom podjęcie decyzji zakupowej:

- wydzielona strefa dla win musujących
- wina w promocji oznaczone wyróżniającymi się cenówkami
- gotowe cenówki pozwalają na szybkie rozpoznanie koloru jak i wytrawności wina
- wina ułożone według poziomu cenowego oraz podzielone na trzy okazje



dobre
na prezent



na spotkanie
z przyjaciółmi



a może
relaks?



Radość wspólnych chwil



**Więcej informacji uzyskasz u Przedstawiciela Handlowego
lub Kierownika Hurtowni Eurocash.**



KATARZYNA
estate

CHEVAL POLSKIE WINA Z TRACJI



CHEVAL DE KATARZYNA

to wyjątkowa kolekcja wino szlachetnym charakterze, pochodzących z malowniczej Niziny Trackiej – krainy wolnych, nieposkromionych koni, ojczyzny bohaterskiego Spartakusa, Orfeusza i boga wina Dionizosa. Od wieków słynącej z produkcji wybitnych win, zachwycających głębią smaku i bogactwem aromatów.

CHEVAL DE KATARZYNA

to hołd dla Tracji, jej dziedzictwa i pasji do tworzenia doskonałych win. Ręczny zbiór starannie wyselekcjonowanych szczepów nadaje każdej butelce bogaty, harmonijny smak i niepowtarzalny aromat. To wyjątkowe połączenie tradycji i nowoczesnego kunsztu, idealne na eleganckie kolacje i wyjątkowe chwile.

Winiarnia
Zamojska

SZLACHETNA ODMIANA



FRESCO

WSZYSTKO DLA ORZEŻWIENIA



CYDR
LUBELSKI



MOJE
CHWILE

*moje
Prosecco*



www.lamiaprosecco.pl



Orzeźwienie
a'la Italiana



ORZEŻWIAJĄCE SMAKI



ŻUBRŲKA
BIAŁOWIESKI
GIN



12
ziół
Z PUSZCZY
BIAŁOWIESKIEJ

DISCOVER THE GIN
OF WILD SPIRIT

MOZART WHITE CHOCOLATE CREAM

Likier z białej czekolady o lekkiej konsystencji. Aromatyczna wanilia Bourbon z Madagaskaru, pyszny karmel, masło kakaowe, świeża śmietana i ciepłe nuty białej czekolady idealnie łączą się ze sobą w każdej butelce Mozart White Chocolate Cream, tworząc rozplywające się w ustach doznania: lekkie, eleganckie i urzekające. W odróżnieniu od irlandzkich likierów o kremowej konsystencji Mozart ma 60% mniej tłuszczu i niższą zawartość alkoholu. Najlepiej podawać lekko schłodzone. Smakuje wyjątkowo ze świeżymi sezonowymi owocami. Produkt bezglutenowy. Wykonany wyłącznie z naturalnych składników. Idealny dla osób uwielbiających desery czekoladowe.

DLACZEGO LIKIER MOZART CHOCOLATE WHITE?

1. Tylko naturalne składniki użyte w procesie produkcji.
2. Wanilia Bourbon z Madagaskaru.
3. Prezentowe opakowanie, przypominające czekoladowe praliny.



CHIVAS REGAL

JAK W GÓRĘ TO Z WAMI



KORZYSTAJ Z ALKOHOLU ODPOWIEDZIALNIE
Więcej na: www.wisodrinking.com



DUBLINER

FEARLESSLY CREATIVE. UNDENIABLY DUBLIN

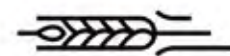
JOHNNIE WALKER

Pij odpowiedzialnie. | DRINKIQ.com



EC

A collection of Highlanders Scotch Whisky bottles and a can of Highlanders & Cola, set against a dark background. The bottles include Highlanders Blended Scotch Whisky (1L, 700ml, 500ml, 200ml) and Highlanders Black Cherry (350ml). A glass of whisky with ice is visible on the right.



Original
Czech Bitter
since
1807

- 40 ml **Beherovka Original**
- 100 ml **Toniku**
- **Lód**
- **Plasterek cytryny**



BECHEROVKA® BECHEROVKA® BECHEROVKA® BECHEROVKA® BECHEROVKA® BECHEROVKA® BECHEROVKA® BECHEROVKA®

Barwna strefa

W sklepach małych formatowych klienci często dokonują zakupów impulsywnych. Odpowiednia strategia sprzedaży ozdób wielkanocnych może znacząco zwiększyć ich rotację.



arpex

Firma ARPEX to oferta ponad 5000 produktów uświetniających każde święta i uroczystość. Jest czołowym dystrybutorem artykułów dekoracyjnych i ozdób świątecznych oraz licencjonowanych artykułów dziecięcych.



WARTO WIEDZIEĆ!

Świąteczna witryna sklepu inspirowa klientów do zakupów. Działa na wyobraźnię i zachęca do nabycia dodatków, które sprawiają, że ich własny dom będzie wyglądał równie pięknie.



WYKORZYSTAJ

„ZESTAWY GOTOWE DO DEKORACJI”:

Zamiast pojedynczych produktów, przygotuj zestawy tematyczne, np. „Świąteczny stół” (serwetki, figurki, stroiki) lub „Dekoracje dla dzieci” (naklejki, kolorowe jajka, papierowe ozdoby). Klienci chętniej wybierają gotowe pakiety niż samodzielnie kompletują ozdoby.



PAMIĘTAJ!

Połącz ozdoby z produktami świątecznymi. Umieść je w pobliżu produktów wielkanocnych, np. stroiki obok koszyków na święconkę, a serwetki i figurki w pobliżu ciast i słodczy. Klienci często nie planują zakupu ozdób, ale widząc je obok świątecznych produktów, mogą się na nie zdecydować.

Przydatne produkty

Produkty takie jak folie aluminiowe, rękawy oraz papier do pieczenia to niezbędne elementy przygotowań do świąt. Często kupowane są „przy okazji”, dlatego odpowiednia ekspozycja i promocja mogą znacząco zwiększyć ich sprzedaż.



PAMIĘTAJ!

Komplementarna ekspozycja papieru do pieczenia i aluminiowych foremek blisko kluczowych kategorii, może zwiększyć ich sprzedaż. Umieść je w pobliżu mąki, cukru, jajek, dodatków do pieczenia.

WARTO WIEDZIEĆ!

Rękawy do pieczenia czy folie aluminiowe są potrzebne do pieczenia mięs, dlatego warto umieścić je w sąsiedztwie świeżych mięs, marynat oraz przypraw.



Czysty zysk

Wchodzimy w okres wiosenno-świątecznych porządków i zwiększonej sprzedaży produktów do sprzątania. W tym czasie półka produktów chemii gospodarczej powinna być na bieżąco monitorowana i uzupełniana.

WARTO WIEDZIEĆ!

Dzięki markom własnym Grupy Eurocash sklep może oferować wysoką jakość w konkurencyjnych cenach, zwiększać lojalność klientów i wyróżniać się na rynku

- Konkurencyjną ceną
- Gwarancją jakości
- Nowoczesnym opakowaniem
- Wyłącznieścią dystrybucji

Nasze Marki

EC

NASZE MARKI

Produkty marek własnych są **tańsze od markowych**, ale pochodzą od tych samych producentów. Oszczędności wynikają z **braku kosztów reklamowych** – liczy się tylko jakość i cena.



PRZYKŁADOWE USTAWIENIE PRODUKTÓW Z KATEGORII CHEMIA NA PÓLKACH W ŚREDNIM SKLEPIE

RĘCZNIKI PAPIEROWE

PŁYNY DO NACZYŃ
TABLETKI DO ZMYWAREK

PRODUKTY DLA MĘŻCZYZN
PIELĘGNACJA / HIGIENA

PRODUKTY DO GOLENIA
WODY TOALETOWE / DEZODORANTY
ŻELE POD PRYSZNIC / SZAMPONY

PAPIER TOALETOWY

MLECZKA / PŁYNY CZYSZCZĄCE
DO RÓŻNYCH POWIERZCHNI

PRODUKTY DLA KOBIET
PIELĘGNACJA WŁOSÓW

PIANKI / LAKIERY / ODŻYWKI / SZAMPONY

PAPIER TOALETOWY

PŁYNY DO PRANIA
KAPSUŁKI / TABLETKI DO PRALEK

PIELĘGNACJA JAMY USTNEJ
ŻELE POD PRYSZNIC

PAPIER TOALETOWY

PROSZKI DO WYBIELANIA
PROSZKI DO PRANIA

KREMY
DEZODORANTY DAMSKIE
MYDŁA W PŁYNIE

CHUSTECZKI DO NOSA

PŁYNY DO PŁUKANIA KANALIZACJI

ŚRODKI PIELĘGNACYJNE
DLA DZIECI
ŚRODKI HIGIENY OSOBISTEJ

PASTA DO BUTÓW
ODŚWIEŻACZE DO TOALET

ŚRODKI DO CZYSZCZENIA
RUR / TOALET
PODŁÓG / MEBLI

ŚRODKI HIGIENY OSOBISTEJ



Nasze Marki

EC

Sprawdź
Efekt
Helpa!

DRODZY KLIENCI!

**Niech świąteczna radość i wiosenna energia
przyniosą Państwu nowe inspiracje,
dobre decyzje i sukcesy.**

**Wielu powodów do radości,
rotujących produktów i zadowolonych klientów!**

**życzy:
Zespół Eurocash Cash&Carry
i Eurocash Dystrybucja**

