

LIDERZY KATEGORII / PEWNY ZYSK / CO WYBRAĆ?

Czas NA GRILL

PORADNIK DETALISTY



Mocne wejście w sezon

Połączenie smacznego jedzenia i spotkań towarzyskich na świeżym powietrzu sprawia, że dla większości Polaków grillowanie jest jedną z najpopularniejszych form spędzania wolnego czasu w ciepłe dni. Taką okazję w handlu trzeba wykorzystać, szczególnie u progu sezonu, gdy wszyscy są zmęczeni zimą i stęsknieni za słońcem i przyrodą.

Tradycyjnie, sezon grillowy w Polsce rozpoczyna się na początku maja – aż 80 % Polaków deklaruje wtedy pierwsze grillowanie, a 45 % grilluje regularnie co najmniej raz w tygodniu aż do końca lata [1].

W 2024 roku Polacy wydali średnio 274 zł na zakupy związane z grillowaniem [2]. Na listach zakupowych przed weekendem majowym dominują produkty potrzebne na grilla. W ostatnim tygodniu kwietnia na popularności zyskują tradycyjnie kiełbasy oraz karkówka (40,5 % kupujących), kaszanka (65 % kupujących), kurczak oraz dodatki takie jak ketchup, musztarda i napoje. Rekordy sprzedaży notują rozpałki, brykiet i węgiel drzewny [3].

Wśród napojów, zwłaszcza alkoholowych ważna jest dostępność różnych gatunków piw. To jeden z produktów, które klienci dokupują nawet w trakcie długiego weekendu w sklepach małoformatowych [3]. W 2024 r. 88,7 % grillujących respondentów deklarowało kupno napojów alkoholowych, które w wydatkach „na grilla” stanowiły od 30 % do 50 % budżetu. Natomiast ponad 20 % ankietowanych przeznaczało na alkohol więcej niż 50 % budżetu [4].

Dla sklepów małoformatowych nadchodzi gorący czas pracy. Przygotowanie do „akcji grill”, to nie tylko sporządzenie kompletnej listy zatowarowania i przygotowanie promocji, ale też bieżący monitoring półek i obserwacja czego poszukują klienci.

O tym jak zwiększyć sezonowe zyski piszemy w Poradniku Detalisty.

Zapraszamy do lektury!



Grillowe zakupy

Spotkania przy grillu to nie tylko czas z bliskimi, ale też wcześniejsze, konkretne zakupy. Dla sklepów małoformatowych to realna szansa na wzrost sprzedaży – o ile zadbają o odpowiednią ofertę.



WARZYWA

Ponad 50 % ankietowanych kupuje warzywa na grilla [2].



PIECZYWO

70 % Polaków kupuje pieczywo do grillowanych potraw [2].



WĘDLINY

Najpopularniejszy produkt na grilla to kiełbasa – wybór 86 % respondentów [1].



NAPOJE

Najpopularniejszym napojem przy grillu jest piwo, tak wskazuje 68 % ankietowanych [2]. Wino i drinki także cieszą się popularnością.



PRZEKĄSKI

Słone czy słodkie zawsze smakują na świeżym powietrzu.



GRILLOWE ZATOWAROWANIE

- owoce, warzywa świeże i konserwowe,
- kaszanka, mięso, wędliny,
- nabiał, kefiry, jogurty, sery do sałatek,
- pieczywo, ciastka i chipsy,
- ketchup, musztarda, majonez, olej, przyprawy do grilla,
- napoje bezalkoholowe, piwo, gotowe drinki, wino oraz inne alkohole,
- jednorazowe tacki, folia aluminiowa, węgiel drzewny i brykiet,
- preparaty na meszki i komary.

HYDROPONICZNE SAŁATY NA KAŻDĄ OKAZJĘ!

Naturalnie świeże, bez pestycydów i chemii, prosto z uprawy hydroponicznej w Zdunowie – to smak i jakość, które czujesz w każdym liście.

Rosną w idealnych warunkach, na czystej wodzie bogatej w składniki odżywcze – dzięki temu trafiają na Twój stół codziennie świeże, chrupiące i pełne koloru.

Dlaczego warto?

- ✓ Uprawa bez ziemi, w kontrolowanych warunkach
- ✓ Bez chemicznych oprysków
- ✓ Zero mycia, zero marnowania
- ✓ Dłużej zachowują świeżość



Z miłości do natury i smaku –
spróbuj i
przekonaj się!

SZUKASZ PRODUKTU, KTÓREGO NIE MA NA PÓŁCE?

Zamów go u Kierownika Hurtowni



Rotująca kategoria

Nabiał jest stałym elementem koszyka zakupowego w każdym sklepie. Doskonale wpisuje się w trendy zdrowego odżywiania i aktywnego stylu życia.

KANKA

Kanka jest Marką Własną grupy Eurocash, stworzoną w kooperacji z właścicielami sklepów, konsumentami i mleczarniami. Dzięki temu klienci otrzymują dobre jakościowo produkty.



Statystyki z ostatnich lat pokazują, że przeciętny Polak konsumuje około 6 kg masła rocznie [1]. Masło czosnkowe to idealny dodatek do dań z grilla.



Nasze Marki

EC

KEFIROWY KOKTAJL

PRZEPIS NA ZAKUPY:

Kefir naturalny, owoce sezonowe, na przykład truskawki, maliny oraz borówki, świeże zioła, mięta lub melisa.

INSPIRACJA KULINARNA:

Fermentowane napoje mleczne odgrywają kluczową rolę w segmencie żywności funkcjonalnej, obejmując ponad 40 % tego rynku. Kefiry i jogurty naturalne są chętnie kupowane w okresie letnim do przygotowania mlecznych koktajli [2].



Dipy śmietanowe są świetnym gotowym do użycia dodatkiem do mięs z ruszta, sosów, zup czy sałatek. Można maczać w nich warzywa, chipsy bądź nachosy, dodawać je do gotującej się potrawy lub polewać nimi gotowe danie.

Krążki serowe idealne na ciepłą przekąskę lub dodatek do sałatek.

GRILLUJ Z NAMI

Kefir taciaty, świetnie sprawdza się jako składnik marynat.

Mleko zsiadłe z ziemniakami to klasyczne, polskie połączenie, które świetnie sprawdza się na letnie obiady, zwłaszcza w towarzystwie dań z grilla.

Chłodnik warzywny Mlekpól to doskonała propozycja na orzeźwiający posiłek, szczególnie w ciepłe dni.



MLEKPOL.COM.PL



Nasze Marki 



Develey  lat w Polsce
MUSZTARDY I SOSY



SMIAK DLA PRZYJEMNOŚCI WITAMINY DLA ZDROWIA

DOSTĘPNE WARIANTY



maślany
smak



o smaku swojskiego
masełka



śmietankowy
smak



lekko solona



Chcąc zapewnić magiczne wspomnienia
i zadbać o zdrowie całej rodziny,

wypróbuj SmakoWitą



bogatą w komplet witamin
rozpuszczalnych w tłuszczach.

ĆWIKŁOWE BUŁECZKI NA GRILL



Przepis na ten oraz wiele innych wypieków
znajdziesz na smakowitychleb.pl



Serwujemy do sałatki!

Sery typu greckiego Hochland są idealne do tworzenia różnorodnych sałatek, wzbogacając ich smak i wartości odżywcze.



...i Serwujemy z grilla!

Sery Hochland na grilla są łatwe w przygotowaniu i stanowią doskonałą przekąskę podczas spotkań przy grillu.



Ważne dodatki

Gotowa sałatka szwedzka lub wielowarzywna to bardzo popularny dodatek do dań z grilla. Można je szybko i łatwo przyrządzić. Zadbaj, aby w sklepie były dostępne wszystkie składniki do ich przygotowania.

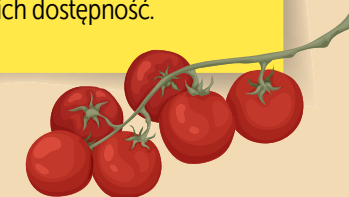


Marka SŁONECZNY OGRÓD posiada bogaty wybór warzyw konserwowych w puszkach i stoikach, koncentrat pomidorowy 30 % oraz passatę i przecier.



GOTOWE DO PODANIA

Marynowane pieczarki, ogórki konserwowe czy suszone pomidory w paskach oraz w oleju z ziołami lub pestkami dyni, to popularne jednoskładnikowe dodatki. Zadbaj o ich dostępność.



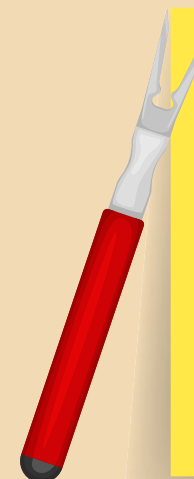
SAŁATKA GRILLOWA

PRZEPIS NA ZAKUPY:

Ogórki konserwowe, kukurydza konserwowa, majonez, świeże liście pietruszki, pieprz czarny, sól.

INSPIRACJA KULINARNA:

Sałatki na świeżym powietrzu smakują wszystkim jako dodatek do potraw, a dla osób wege są często podstawowym daniem. Ich skład to różnorodne sezonowe kompozycje, często z dodatkiem warzyw konserwowych.

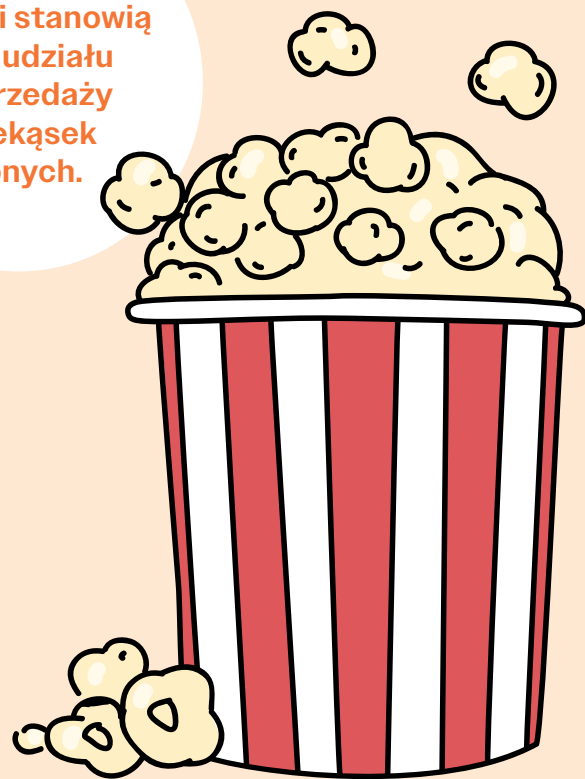


Koszyk przekąsek

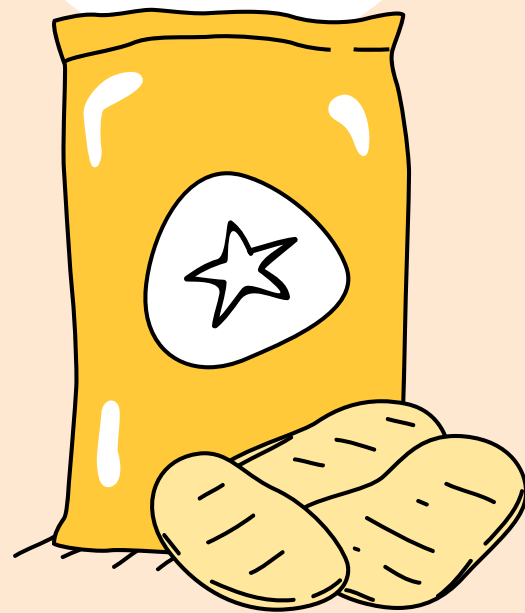
Przekąski na spotkaniach grillowych należą do obowiązkowych produktów. Rynek chipsów, które są liderem kategorii jest szacowany na 2,6 mld zł. Udział sklepów małych formatów w sprzedaży przekąsek słonych wynosi 50 % wartości i 44 % wolumenu.



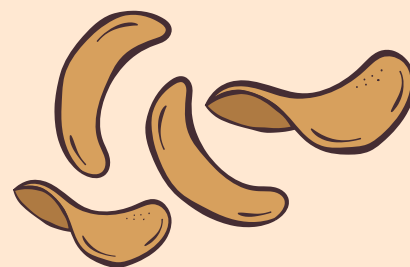
Chrupki stanowią 20 % udziału w sprzedaży przekąsek słonych.



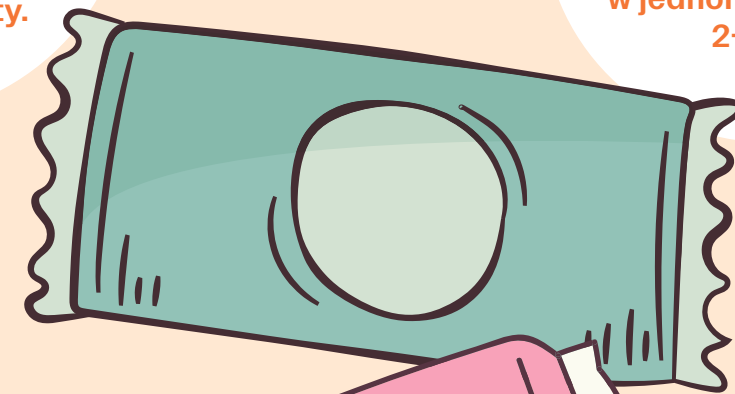
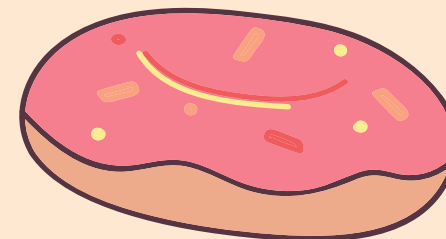
W sezonie letnim dostępnych jest nawet 80 wariantów słonych przekąsek, w tym 30 chipsów, 18 chrupków, 9 paluszków/precli/talarków.



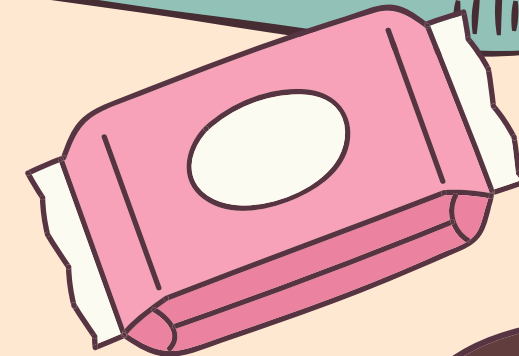
W coraz modniejszy trend „fit” wpisują się przekąski „mini”.



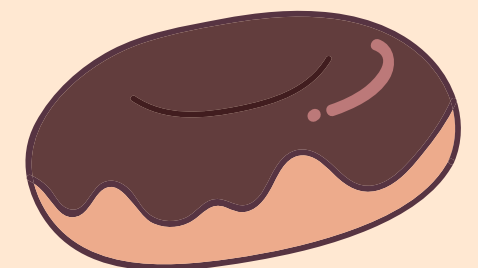
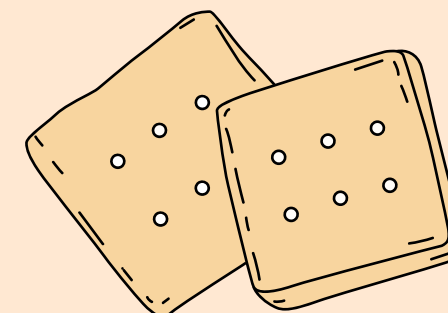
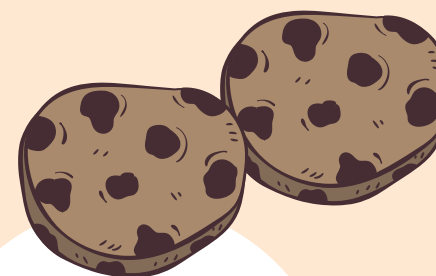
Słodkie przekąski dominują pod względem wartości i różnorodności. konsumenci zwracają uwagę na zdrowie i chętnie sięgają po mniejsze, „lżejsze” produkty.



W sklepach małych formatów sprzedaje się 49 % batonów czekoladowych oraz 43 % wafelków, w jednorazowej ilości 2-3 szt.



Najczęściej spożywaną przekąską są ciastka. Sięga po nie 37 % kupujących 2-3 razy w miesiącu.



Nasze Marki ^{EC}

DESSIMO

MOŻE CIASTECZKO?

DESSIMO
SŁOMKA PTYSIOWA
Z CUKREM

DESSIMO
CIASTKA JAGODZIANKI
Z NADZIENIEM O SMAKU JAGODOWYM

DESSIMO
CIASTKA SZARLOTKI
Z NADZIENIEM JABŁKOWYM

DESSIMO
KRUCHE
Z CUKREM

DESSIMO
MUSZELKI
Z POLEWĄ O SMAKU TORTE

**Wejdź
w weekend
na MAXa**

Lay's
MAX
STRONG

Lay's
Oven Baked
Tostowane chipsy

Lay's
Green Onion

Nasze Marki ^{EC}

Ameli

CZEKOLADOWE
SZALEŃSTWO

Ameli
PIANKA
z smakiem
WANILIOWYM
w czekoladzie
380 g e

Ameli
PIANKA
z smakiem
CZEKOLADOWYM
w czekoladzie
380 g e

Ameli
PIANKA
z smakiem
ŚMIETANKOWYM
w czekoladzie
380 g e

Ameli
PIANKA
z GALARETKĄ
z smakiem
WALIOŃKOWYM
w czekoladzie
420 g e

Nasze Marki ^{EC}

DJ
CHIPS

PAPRYKA

Tortilla
chips
serowym

DJ
SNACK

PALUSZKI
CIEŃKIE
Z SOLĄ

ORZESZKI ZIEMNE
smażone
SOLONE

ORZESZKI ZIEMNE
smażone
SOLONE

ORZESZKI ZIEMNE
smażone
SOLONE
PAPRYKA

ORZESZKI ZIEMNE
smażone
SOLONE
PAPRYKA

Zysk na chłodno

Kawa mrożona to produkt sezonowy, aż 50 % sprzedaży tej kategorii przypada na najcieplejsze miesiące. Sprawdź swoją ofertę i zadbaj o szerszy wybór kaw mrożonych!



WARTO WIEDZIEĆ

Najpopularniejsze są kawy mrożone w opakowaniach 220-250 ml, które stanowią ponad 82 % sprzedaży w sklepach małaformatowych.



PAMIĘTAJ

W sklepach małaformatowych konsumenci mają do wyboru średnio 4 warianty kaw mrożonych. W sezonie letnim warto jednak zwiększyć ich różnorodność – najlepiej do 5-6 wariantów. To prosty sposób, by odpowiedzieć na rosnące zainteresowanie klientów i zwiększyć sprzedaż.

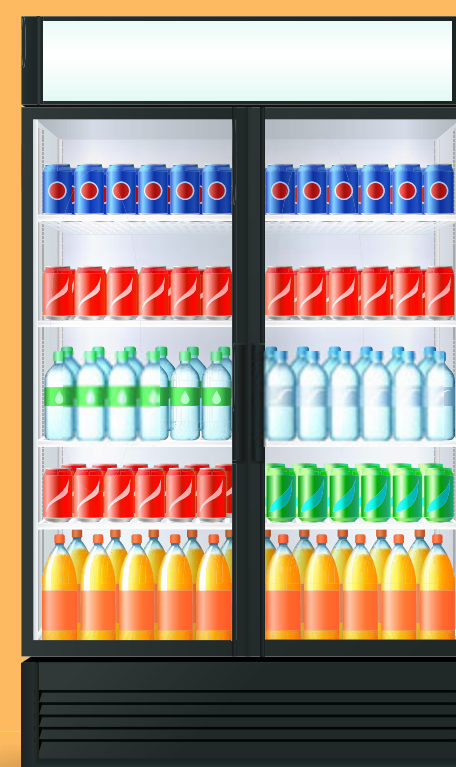
CIEPŁO ZIMNO

Maj to czas, gdy klienci chętniej sięgają już po schłodzone napoje. Oferowanie ich w odpowiedniej temperaturze może znacząco zwiększyć sprzedaż.

DLACZEGO WARTO UMIESZCZAĆ NAPOJE W LODÓWCE?



PRZYKŁADOWE USTAWIENIE NAPOJÓW W LODÓWCE



IZOTONIKI I ENERGETYKI

NAPOJE PUSZKI

NAPOJE GAZOWANE, NIEGAZOWANE I WODY MAŁE

NAPOJE GAZOWANE MAŁE

NAPOJE GAZOWANE DUŻE

WAŻNE!

1. Pamiętaj o widocznych i prawidłowych cenach przy produktach.
2. Dodatkowo wyróżnij produkty w promocji.
3. Ustaw lodówkę tak, aby zapewnić komfort dostępu kupującym.
4. Zadbaj o aktualne materiały marketingowe związane z oferowanymi produktami.
5. Kontroluj ilość produktów i uzupełniaj braki na bieżąco.
6. Uzupełniając asortyment w umieszczaj go z tyłu półki.

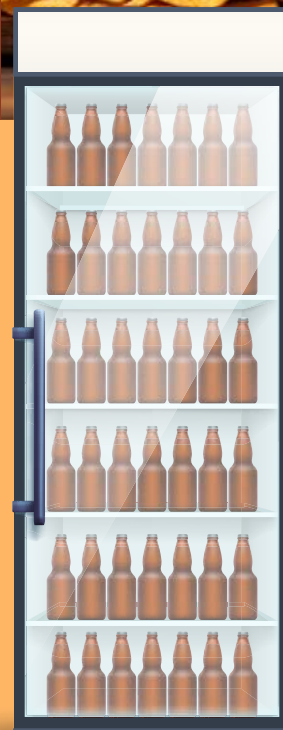


Zestaw na weekend

Latem króluje grill, działka i plaża. Zestawy tematyczne na przykład „Piwo i chipsy” pomagają zwiększyć wartość koszyka zakupowego i budują atmosferę.

WARTO WIEDZIEĆ!

Obecność regatów chłodniczych może zwiększyć rotację piwa, bo zimny produkt sprzedaje się szybciej i częściej. Producenci chętnie udostępniają swoje lodówki, co obniża koszty wyposażenia sklepu i zwiększa dostępność zimnych produktów.



←
NAJPOPULARNIEJSZE
MARKI UMIEŚĆ
NA WYSOKOŚCI OCZU.
NOWOŚCI I PROMOCJE
– TROCHĘ NIŻEJ,
ALE DOBRZE OZNACZONE.
NIECH WYBÓR BĘDZIE PROSTY.

NOWOŚĆ



Z POLSKIM MIODEM

RACZ
•
WAŚĆ
•
BRĄĆ



Nasze Marki ^{EC}

NOWOŚĆ!



KASZTELANY NA GRILLA

RACZ • WAŚĆ • BRĄĆ



**Jest GRILL
Jesteśmy
na TV**



**POZNAJ NOWOŚCI
2025**



Grupa Żywiec

JAK OBNIŻYĆ RACHUNKI ZA PRĄD w sklepie spożywczym?

Rosnące ceny energii to jedno z kluczowych wyzwań, przed którymi stoją dziś właściciele sklepów małoformatowych. Wyższe rachunki za prąd negatywnie wpływają na rentowność placówek, dlatego wielu detalistów aktywnie poszukuje skutecznych sposobów na ich obniżenie.

Jak wygląda struktura zużycia energii elektrycznej w sklepach małoformatowych?

około 40 % – urządzenia chłodnicze

ponad 30 % – systemy ogrzewania i klimatyzacji

około 20 % – instalacja oświetleniowa

około 5 % – urządzenia biurowe

Główne źródła marnotrawstwa energii

- Przystarzałe urządzenia chłodnicze, grzewcze i oświetleniowe – są mniej wydajne i bardziej energochłonne niż nowe modele.
- Pozostawianie oświetlenia włączonego przez wiele godzin bez potrzeby.
- Niewłaściwa regulacja systemów ogrzewania i klimatyzacji, co prowadzi do niepotrzebnego zużycia energii.
- Niesprawne lub nieszczelne lodówki i zamrażarki powodujące nadmierny przyrost szronu.



Skuteczne sposoby na redukcję rachunków za prąd i poprawę rentowności sklepu.

1. ZMIEN NAWYKI

- W godzinach mniejszego ruchu oraz po zamknięciu sklepu wyłączaj oświetlenie. Zachęć także pracowników do oszczędzania energii – przypominaj im o gaszeniu światła i odłączaniu nieużywanych urządzeń, np. lodówek na zapleczu, gdy nie ma w nich towaru.
- Zwróć uwagę na temperaturę ustawioną na urządzeniach grzewczych i klimatyzatorach – już niewielka zmiana, na przykład o jeden stopień, może przynieść oszczędności rzędu kilkuset złotych rocznie.
- Pilnuj porządku w impulsowych zamrażarkach. Klienci szukając produktu podwyższają temperaturę wewnątrz urządzenia.

2. WYBIERZ ENERGOOSZCZĘDNE ROZWIĄZANIA

- Ogranicz straty ciepła – uszczelnij drzwi i okna, a tradycyjne żarówki zastąp lampami LED. Wykorzystaj sterowniki do zarządzania oświetleniem, ogrzewaniem i klimatyzacją.
- Rozważ wymianę urządzeń chłodniczych na modele z energooszczędnymi agregatami i szklanymi drzwiami.
- Termomodernizacja budynku może zmniejszyć straty ciepła nawet o połowę i znacząco obniżyć rachunki za ogrzewanie.

3. WYKORZYSTAJ ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII (OZE)

- Coraz więcej sklepów inwestuje w instalacje fotowoltaiczne. Ich uzupełnienie o magazyny energii czy pompy ciepła pozwala na jeszcze większe oszczędności.
- Choć początkowe koszty wdrożenia są wysokie, wiele gmin oferuje dofinansowania. Dodatkowo, wydatki na termomodernizację można częściowo odliczyć poprzez odpisy amortyzacyjne.

Grillowe rytuały

Aromat pieczonej kiełbasy, chrupiących warzyw i dymu z paleniska tworzy niepowtarzalny klimat, który trudno odtworzyć w inny sposób. To znakomita okazja dla właścicieli sklepów do przygotowania wyjątkowej oferty grillowej. A warto, bo niemal 58 % Polaków planujących grillowanie na majówkę szuka promocji [1].



Dlaczego Polacy tak chętnie grillują?

- 84 %** – to świetna okazja do spędzania czasu z rodziną i przyjaciółmi.
- 52 %** – grillowane potrawy są smaczne i różnorodne.
- 40 %** – ceni możliwość przebywania na świeżym powietrzu [2].



JAK CZĘSTO GRILLUJEMY?

- 80 %** Polaków rozpoczyna sezon grillowy już podczas długiego weekendu majowego,
- 45 %** grilluje co najmniej raz w tygodniu w sezonie letnim [2].

Soki i woda

44 % Polaków kupuje napoje bezalkoholowe do grilla [2].



SOK

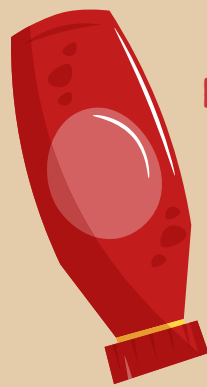


WODA

MUSZTARDA



KETCHUP



SOS BARBECUE



Najczęściej wybierane sosy:

- 73 %** – sosy i dipy różnego rodzaju, od czosnkowego po barbecue.
- 72 %** – ketchup, klasyczny dodatek do kiełbasy i mięs.
- 71 %** – musztarda, idealna do kiełbasy i karkówki [2].



BEZ ALKOHOLU



NOWOŚĆ



Orzeźwia delikatnym smakiem



FAKTORIA
— WIN —

Dobry wybór wina
na każdą okazję

KUMALA

GRILLUJE
I CHILLUJE

Dlaczego wino do grilla?

Grillowane dania tworzą z winem parę wręcz idealną, harmonijną i spójną. Wino podkreśla smaki potraw, dodaje wyrafinowania i różnorodności.

Oferuje szeroką gamę aromatów i nut smakowych, które doskonale komponują się z intensywnymi smakami grillowanych mięs, warzyw i owoców morza.

Może być wykorzystywane indywidualnie w kuchni jako składnik marynat i sosów.

Niezależnie od tego, co serwujesz na grilla, wszystkie wina z kolekcji KUMALA dodadzą daniom niepowtarzalnego smaku i elegancji.

Zarezerwuj czas na podróż przez
smaki z winami KUMALA.



KUMALA PINOTAGE

czerwone, wytrawne
●●●●

Głęboki smak soczystych
śliwek i wiśni w towarzystwie
nut dębowych

Idealne do grillowanych
grzybów



KUMALA MERLOT

czerwone, półsłodkie
●●●●

Aromatyczna wiśnia, malina
oraz nuty wanilii z dodatkiem
charakternego czerwonego pieprzu

Idealne do grillowanego
steaka



KUMALA CHENIN BLANC

białe, wytrawne
●●●●

Połączenie egzotycznego
melona z wyrazistą gruszką
i zielonym jabłkiem

Idealne do grillowanych
warzyw



KUMALA CHARDONNAY

białe, półsłodkie
●●●●

Subtelna słodycz melona
i gruszki z muśnięciem nut
maślanych oraz dębu

Idealne do grillowanych
krewetek





Smak i kolor

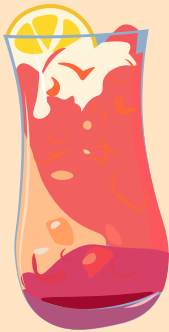
Sklepy małaformatowe o powierzchni do 300 m² wykazują wysoki udział w rynku sprzedaży alkoholi. W wieloletniej perspektywie są w zasadzie najważniejszym kanałem – generują aż 77 % liczby transakcji i 67 % wartości sprzedaży [1].



PRZYKŁADOWE USTAWIENIE WÓDKI SMAKOWEJ I DRINKÓW W LODÓWCE.

WARTO WIEDZIEĆ!

- 85 % wartości sprzedaży wódek smakowych wykazują sklepy osiedlowe [1].
- 70 % wartości sprzedaży drinków ma miejsce w sklepach małaformatowych do 300 m² [1].



POJEMNOŚCI 0,5 L / 0,7 L
DRINKI
MAŁE POJEMNOŚCI 0,2 L
MAŁE POJEMNOŚCI 0,1 L
MAŁE POJEMNOŚCI 0,1 L



Źródło: [1] https://hurtidetail.pl/article/art_id.41298-60/rynnek-alkoholi-w-polsce/

Nasze Marki ^{EC}

NADCIĄGA
PRZYGODA
Z FLAMINGIEM



RUM BACARDI I ORZEŻWIAJĄCA COCA-COLA *teraz razem*

NOWOŚĆ



PLJ ODPOWIEDZIALNIE.
WWW.PLJODPOWIEDZIALNIE.PL
©2025 The Coca-Cola Company, Jack Daniel's i Old No.7 są zastrzeżonymi znakami towarowymi The Coca-Cola Company. BACARDI i znak nietoperza są zastrzeżonymi znakami towarowymi Bacardi & Company Limited.

ALC.
5% VOL.



DWIE IKONY SMAKU.
JEDNO IDEALNE POŁĄCZENIE.

PIJ ODPOWIEDZIALNIE.
WWW.PIJODPOWIEDZIALNIE.PL

© 2025 Brown-Forman, © 2025 The Coca-Cola Company, Jack Daniel's i Old No.7 są zastrzeżonymi znakami towarowymi The Coca-Cola Company. BACARDI i znak nietoperza są zastrzeżonymi znakami towarowymi Bacardi & Company Limited.

ALC.
5% VOL.

DRINER'S
READY TO SERVE



SEZON NA
DRINER'SY!
WCIAŻ TRWA!

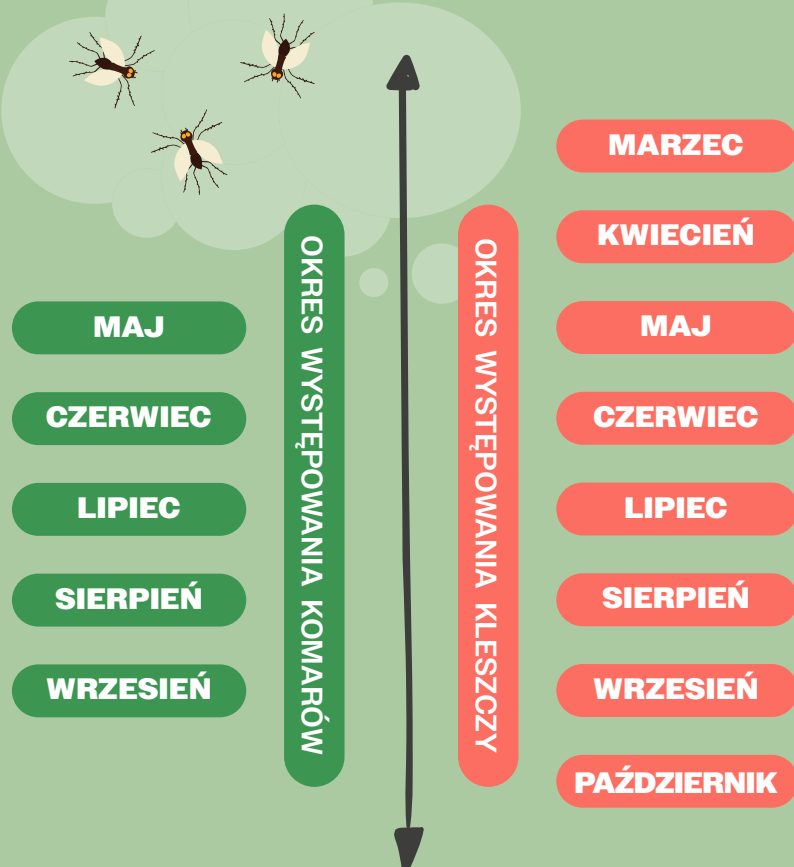
Konieczna ochrona

Przy przygotowywaniu promocji artykułów grillowych pamiętaj o środkach chroniących przed owadami. Umieść je też strefach impulsowych.

WARTO WIEDZIEĆ!

Preparaty w sprayu, ze względu na wygodną formę aplikacji, są chętnie wybierane przez klientów. Przygotowując listę zakupową pamiętaj, że sezon występowania kleszczy, meszek i komarów już się rozpoczął.

KALENDARZ WYSTĘPOWANIA KOMARÓW I KLESZCZY



Zapewnij wybór

Osoby przygotowujące grilla docenią możliwość wyboru pomiędzy brykietem a węglem drzewnym. Każdy z tych produktów ma swojego amatora.



Brykiet węgla drzewnego Dancoal jest produktem alternatywnym dla węgla drzewnego, używany jest dla potraw wymagających większej ilości ciepła. Wypala się pozostawiając niewielkie ilości popiołu. Nie zawiera substancji chemicznych, ani klejów syntetycznych. Do jego produkcji wykorzystywane są: węgiel drzewny, woda oraz certyfikowana do kontaktu z żywnością skrobia zbożowa [1].

BROS



NA KOMARY I KLESZCZE

Produktów biobójczych należy używać z zachowaniem środków ostrożności. Przed każdym użyciem należy przeczytać etykietę i informacje dotyczące produktu.

WĘGIEL DRZEWNY FAST GRILL

Wytwarzany jest głównie z drewna liściastego. Jest bezwonny i nie powoduje powstawania dymu.



Dwie strony folii aluminiowej

Promocja folii aluminiowej na Facebooku może zawierać dodatkowe informacje o produkcie, które docenią nabywcy. Napisz klientom o czym warto pamiętać.

Nasze Marki ^{EC}

Oto przykładowy wpis na Facebooka:

Folia aluminiowa – którą stroną zawiązać jedzenie?

Podczas grillowania warzyw i mięsa warto pamiętać, że folia aluminiowa ma **dwie różne strony**, które pełnią **odmienne funkcje!**

🔥 **Matowa strona** – pochłania ciepło, dzięki czemu potrawa szybciej się nagrzewa. Idealna do surowego jedzenia, które ma się szybciej upiec.

📺 **Błyszcząca strona** – odbija ciepło, więc świetnie sprawdzi się do **utrzymywania temperatury gotowych dań**.



Źródło: https://g.pl/news/718745130989630_grillujesz-i-pieczesz-w-folii-aluminiowej-a-czy-wiesz-ktora.html

W sam raz na raz!

Wraz z nadejściem letnich spotkań na świeżym powietrzu, rośnie zapotrzebowanie na naczynia jednorazowe. To idealna okazja dla sklepów małoformatowych, by zwiększyć sprzedaż i odpowiedzieć na potrzeby klientów.



KORZYŚCI Z OFERTY NACZYŃ JEDNORAZOWYCH

- ✓ WZROST SPRZEDAŻY W SEZONIE
- ✓ ZAKUPY IMPULSYWNE
- ✓ OFERTA KOMPLEMENTARNA

Gdzie najlepiej eksponować naczynia jednorazowe?

- W pobliżu produktów grillowych
- Przy lodówkach z napojami
- Na końcówkach regałów lub w strefie przykasowej
- Na specjalnej sezonowej ekspozycji

WARTO WIEDZIEĆ!

Duży wybór naczyń i sztućców jednorazowych wpływa na komplementarność zakupów. To prosty sposób na podniesienie wartości koszyka i wyróżnienie swojego sklepu w sezonie letnim!

Nasze Marki ^{EC}

Mea Jak miło!



Amigo

It's BBQ Time!



**1/2 LITRA PIWA ZAWIERA 25 GRAMÓW
CZYSTEGO ALKOHOLU ETYLOWEGO**

**NAWET TAKA ILOŚĆ SZKODZI ZDROWIU KOBIET W CIĄŻY
I JEST NIEBEZPIECZNA DLA KIEROWCÓW**

PO 479 LATACH JUŻ W POLSCE



**DOSTĘPNY
WYŁĄCZNIE
DLA KLIENTÓW
EUROCASH**

Gilde, oryginalny niemiecki pilsner, warzony zgodnie z niemieckim prawem czystości, to piwo jakości premium.
Bądź jednym z pierwszych, którzy zaoferują swoim klientom smak autentycznego niemieckiego piwa.

**To doskonały wybór dla Twojego sklepu dzięki konkurencyjnej cenie hurtowej i atrakcyjnej marży detalicznej.
Zamów już teraz i skorzystaj z udanej Majówki oraz wiosennej sprzedaży!**