

Poradnik Detalisty



Liderzy kategorii

Pewny zysk

Co wybrać?

CHEMIA I KOSMETYKI

DROGI KLIENCIE

Zastanawiasz się, czy warto wprowadzić asortyment chemiczno - kosmetyczny w Twoim sklepie?

Nie wiesz, jaki powinieneś mieć asortyment – co będzie się najlepiej sprzedawało?

Nie jesteś pewny, jakie marże możesz uzyskać na chemii i kosmetykach?

Uważasz, że sprzedawanie chemii i kosmetyków wymaga szerokiej oferty?

?

Czy odpowiedziałeś twierdząco przynajmniej na 1 pytanie?
Ten poradnik jest dla Ciebie!

Dajemy Ci gotowe rozwiązanie, które nie wymaga wielkiego zaangażowania i ryzyka finansowego.

To jest prostsze niż myślisz!

OBALAMY MITY

1. Musisz mieć szeroki asortyment – NIE!

Wystarczą najlepiej sprzedające się i marżowe produkty z każdej kategorii. Jakie to są?

Odpowiedź znajdziesz w naszym poradniku.

2. Potrzebujesz wiele miejsca – NIE!

Podpowiemy Ci, jak układać produkty, aby Twoi klienci zainteresowali się asortymentem chemiczno - kosmetycznym i kupowali więcej.

3. Obawiasz się ryzyka przeterminowań – NIEPOTRZEBNIE!

To produkty o długiej dacie ważności.

Inwestycja w półkę chemiczno – kosmetyczną:



więcej lojalnych i zadowolonych klientów



dodatkowy zysk i marża



ZŁOTE ZASADY EFEKTYWNEGO MERCHANDISINGU



Właściwy asortyment

- ✓ Najlepiej rotujące i marżowe produkty
- ✓ Produkty, których poszukują klienci



Poczucie, że dokonano się dobrego wyboru,
nie ma potrzeby uzupełniania zakupów
w innym sklepie.

Odpowiednia ekspozycja

- ✓ Ułożenie produktów, które odzwierciedla proces decyzyjny klienta:
- * Łatwe i szybkie odnalezienie szukanych produktów
- * Przyjemne doświadczenie zakupowe a nie transakcja



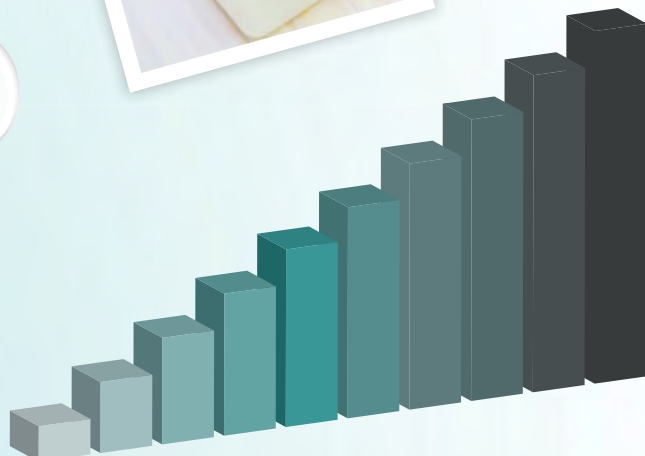
wzrost wartości koszyka zakupowego

Optymalne zatowarowanie

- ✓ Efektywne wykorzystanie powierzchni
- ✓ Eliminacja braków na półce



wzrost lojalności klienta



KONCEPT UŁOŻENIA PRODUKTÓW DO PRANIA

Usuń plamy

Wypierz

Odśwież

Odplamiacze

Proszki, żel
Kapsułki piorące
Płyn do prania

Płyn do płukania



Kategoria ułożona zgodnie z logiką zachowania klienta

- ✓ Ułożenie formami: **proszki, kapsułki, żele i płyny** – każda grupa osobno.
- ✓ Koncept odzwierciedla proces prania:
usunięcie plam → pranie zasadnicze → zmiękczenie



PUNKT DLA MAMY

PIELUCHY PAMPERS Koncepcja programu wirtualnej półki dla sklepów abc



Jak to działa?

WIRTUALNA PÓŁKA

MAMA: wchodzi do sklepu i zamawia produkt widoczny na „wirtualnej półce”. Otrzymuje potwierdzenie zamówienia na piśmie. Właściciel informuje o terminie dostawy.

WŁAŚCICIEL: przyjmuje zamówienie i kupuje dane produkty w Eurocash C&C po specjalnej cenie przygotowanej dla sklepów, biorących udział w programie.

MAMA: wraca do sklepu w określonym terminie, aby odebrać produkt i zapłacić.

Korzyści i planowane obroty

KORZYŚCI DLA KLIENTA

Najlepsze produkty
w najlepszej cenie

Bez dodatkowych kosztów
(transportu)

Dodatkowa oferta
przy codziennych zakupach

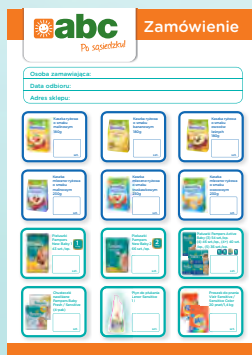
KORZYŚCI DLA abc

Przyrost obrotów

Super oferta cenowa

Brak dodatkowych kosztów

Brak zamrożonych/
nieproduktywnych zapasów



Sprzedaż

- Ok. 10 paczek pieluch na miesiąc
- Wystarcza dla 4-5 dzieci

Marża

- Cena paczki = 35,99 zł
- Marża abc = ok. 10%

Zysk

- Ok. 3,5 zł / paczkę pieluch
- 10 x 3,5 = 35 zł / miesiąc

CZY WIESZ, ŻE...

Badania pokazują, że ułożenie „rodzinne”
- szampon i odżywka tej samej marki
obok siebie - powoduje wzrost obrotu
całej kategorii!

Klienci, którzy kupują kosmetyki, wydają
więcej także na produkty spożywcze

*Najważniejszym
miejscem
zakupu produktów
Higieny Kobiecej
są małe sklepy*

Ponad **60% decyzji zakupowych zapada w sklepie**,
dlatego ważny jest odpowiedni asortyment
i właściwe zarządzanie powierzchnią w sklepie:

- ✓ Mniej produktów na półce, ale takie,
które przyniosą nam największą sprzedaż i zysk
- ✓ Generowanie impulsu do dodatkowych zakupów
poprzez ustawienie produktów komplementarnych
obok siebie (np. pasta do zębów i szczoteczka)
- ✓ Dodatkowe ekspozycje produktów impulsowych
(baterie na kasach)

**Marże na kategoriach
kosmetycznych
sięgają nawet 30%!**



PLANOGRAM: 1 MODUŁ DLA SKLEPU DO 80 m²

Maszynki jednoczęściowe



Baterie przy kasie



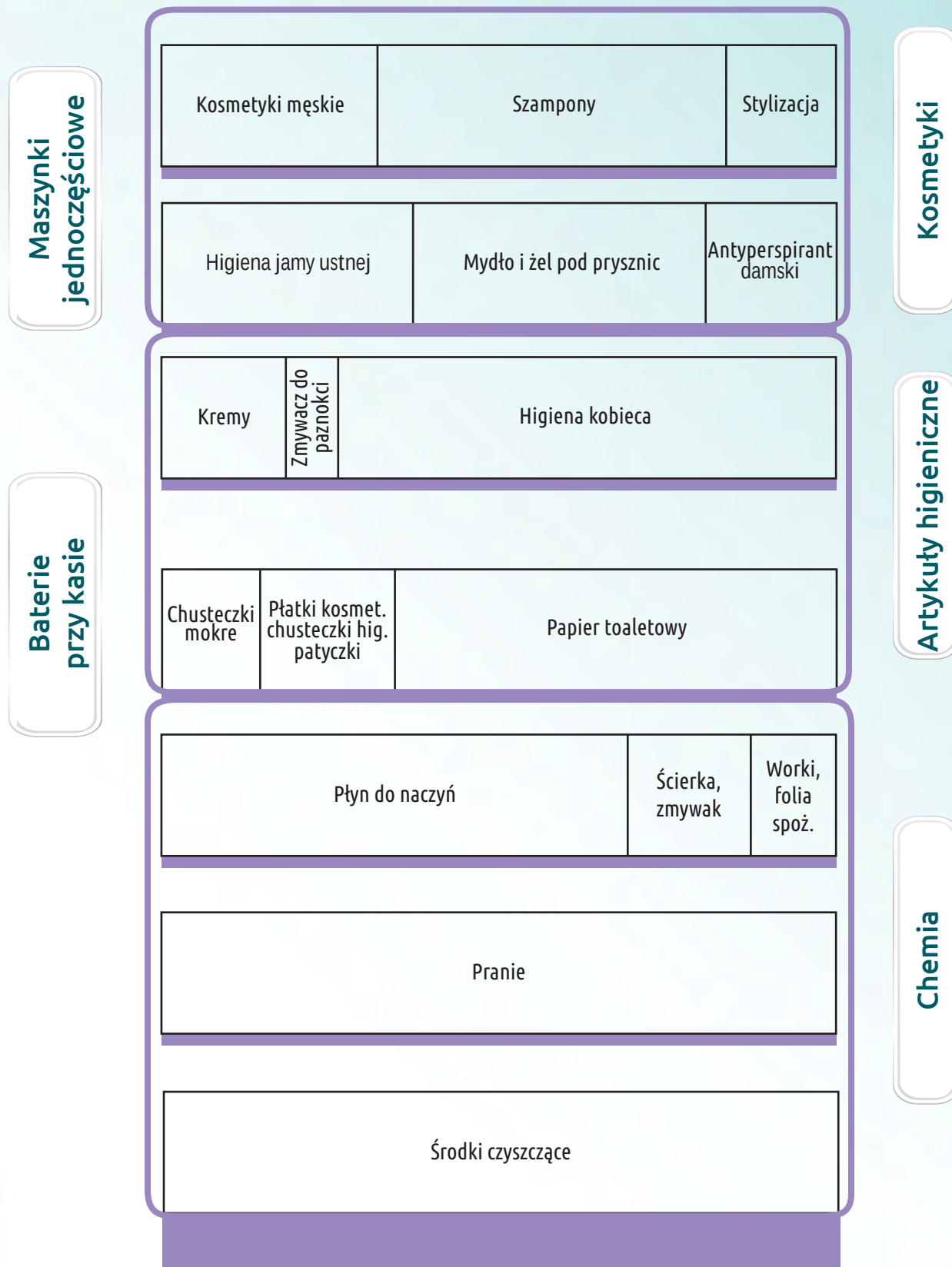
Kosmetyki

Artykuły higieniczne

Chemia

PLANOGRAM: 1 MODUŁ DLA SKLEPU DO 80 m²

Schemat



PLANOGRAM: 2 MODUŁY DLA SKLEPU POWYŻEJ 80 m²

Kosmetyki

Chemia

Maszynki
jedenoczęściowe

Baterie
przy kasie

Artykuły higieniczne



PLANOGRAM: 2 MODUŁY DLA SKLEPU POWYŻEJ 80 m²

Schemat

	Kosmetyki		Chemia	
Maszynki jedenoczęściowe	Kosmetyki męskie		Płyny do naczyń	Ścierki, zmywaki
			Ręczniki papierowe	
Baterie przy kasie	Szampony	Stylizacja	Pranie	
	Dezodoranty damskie	Higiena jamy ustnej	Pranie	
	Mydła i żele pod prysznic	Kremy	Zmywacz do paznokci	Pranie
Artykuły higieniczne	Higiena kobieca		Pranie	
	Chusteczki mokre	Płatki kosmetyczne, patyczki, wata, chust. hig.	Higiena kobieca	Środki czyszczące
	Papier toaletowy		Worki, folia spoż. papier śniad.	Środki czyszczące



Zapraszamy do współpracy!
www.hurtownie.eurocash.pl