

imaginea magazinului tău



Profesioniști pentru profesioniști

În ultimii ani, Comerțul tradițional a fost influențat de o multitudine de factori, începând de la adaptarea comportamentului clienților finali până la maturizarea pieții prin venirea multor jucători de talie internațională. Consumatorul devine tot mai interesat de servicii și de valoarea adăugată a produselor, în acest sens alegând canalele moderne de distribuție. Plecând de la aceste aspecte, comerciantul tradițional trebuie să caute noi forme de desfacere și mai mult decât atât să ia în considerare modernizarea spațiilor, urmărind nevoile consumatorilor.

Pe piață apar noi oportunități, iar dacă acestea nu sunt fructificate, nu ne putem aștepta la aceleași rezultate ca în anii trecuți.

Cea mai bună modalitate de eficientizare a magazinului, de creștere a cifrei de afaceri și a profitului, este să luați în considerare modernizarea magazinului.

Imaginea magazinului este percepută de consumator printr-o serie de caracteristici:

FAȚADA

- atrage atenția
- permite identificarea, prezentarea ofertei

COPERTINA

- aspect, imagine, informare
- protecție marfă

VITRAREA

- comunicare vizuală, aerisire - iluminare
- vitrina, expunere produse

ACCESUL

- facil, ușor de folosit
- atrage clienții, îi "trage" în magazin

SEMNALIZARE

- firma, sigla
- elemente care atrag atenția, "people stoper"

Pentru a încuraja dezvoltarea afacerii dumneavoastră, METRO vă propune o serie de echipamente și soluții necesare unui magazin de proximitate.

Un echipament corespunzător urmărește:

- » îmbunătățirea imaginii
- » creșterea vânzărilor și impulsionearea cumpărătorilor
- » promovarea mărfii
- » accelerarea procesului de cumpărare
- » un număr mai mic de angajați



Echiparea magazinului, modernizarea acestuia, înseamnă totodată pregătirea pentru o imagine nouă în fața consumatorului, ceea ce ulterior îl va diferenția prin imagine și servicii.

principii de expunere

Un echipament recomandat pentru utilizarea unui magazin este Modulul de raft revânzători.



Cu dimensiuni de peste 2 m și un număr de 5 polițe, acest tip de raft este cel mai indicat pentru a vă expune cât mai eficient și cât mai vizibil marfa.

Cu o bază de 500 mm și polițe cu o grosime de 2 mm, dăm posibilitatea de a expune un număr mai mare de articole, produsele fiind depozitate direct pe raft neexistând pericolul distrugerii acestuia.

Acest modul de raft include regletele de preț, fapt ce permite o comunicare eficientă cu privire la produs și preț.

Pentru a crea o imagine unitară culoarea de bază a raftului este indicat să fie alb sau crem iar banda de afișare preț roșie sau altă culoare ce scoate în evidență eticheta.

Produsele nu trebuie așezate la întâmplare pe rafturi, este important să se respecte anumite reguli pentru a vă crește vânzările.

Există planograme stabilite pentru a genera vânzări mai mari, iar de aceste planograme puteți beneficia gratuit, apelând la specialiștii din magazinul Metro în care aveți legitimație.

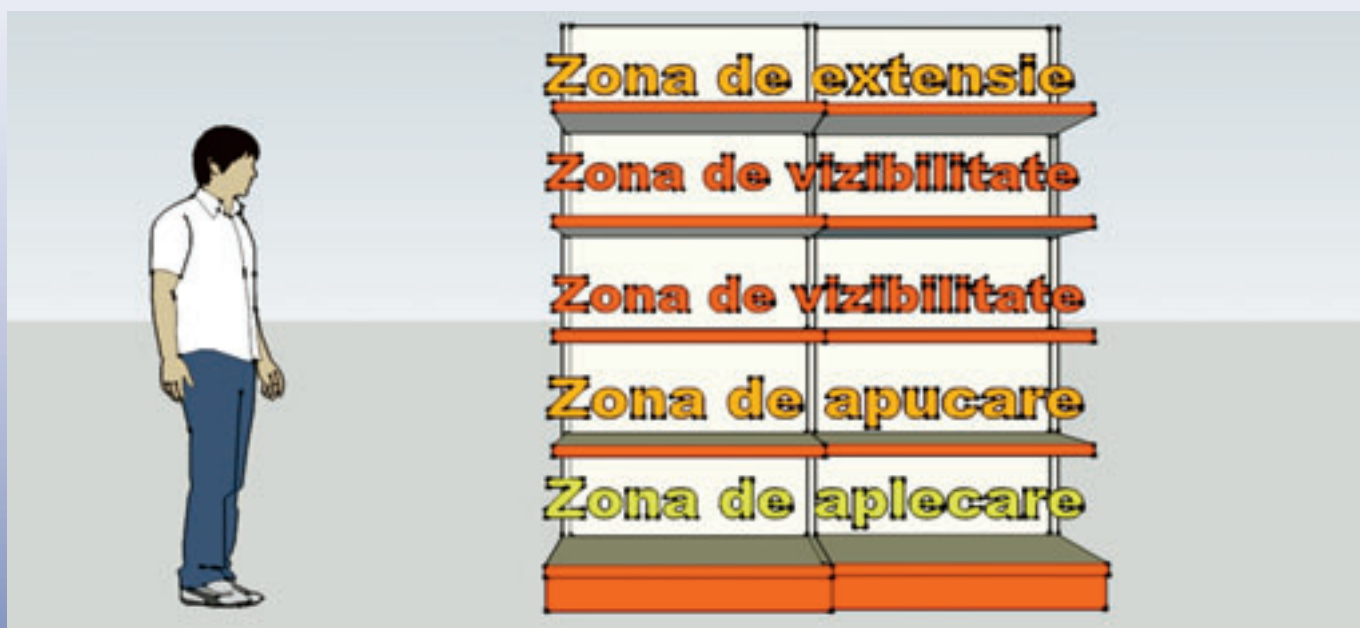
planograma privind modul de căutare al produselor la raft



Trucuri de așezare a mărfii:

- » pe capetele de raft să expuneți produsele noi sau cu oferte speciale.
- » produsele care aduc un câștig mai mare se expun în zona centrală.

planograma privind modul aranjare al produselor pe raft



Metro Cash&Carry România vă oferă "Programul de Consiliere pentru Comerțul Tradițional. Vă puteți înscrie în program solicitând sprijin Departamentului Consultanți Vânzări din magazinul Metro în care aveți legitimație.

Accesul în magazinele METRO este rezervat exclusiv posesorilor Legitimației de Client

Pliant editat de S.C. METRO CASH & CARRY ROMÂNIA S.R.L. cu sediu social: Bucuresti, sector 3, B-dul Theodor Pallady, nr. 51N, Cladirea C6, Corp A, înregistrată la Registrul Comerțului cu numărul J40/9081/2010, CIF RO 8119423, capital social: 13.537.500 lei, având contul nr. RO10BACX0000003000909022 deschis la UniCredit Ţiriac Bank S.A. – Ag. Otopeni.