

КОШЕЛЕК | В преддверии праздников в магазинах наблюдается небывалый ажиотаж

«Золотые» полки

ОЛЬГА ГРОМОВА

Торговые центры готовятся к Новому году с конца ноября. Примерно пятая часть всей годовой выручки приходится на этот период. Коммерческий грех упустить такой бесподобный случай подзаработать.

Посещая торговые точки, мы «с головой окунаемся» в мир цен и разнообразия товара. И далеко не каждый задумывается над тем, почему тот или иной товар расположен именно в том месте магазина, где мы его покупаем. А ведь грамотная выкладка позволяет увеличить продажи на ровном месте и без лишних затрат. Это, пожалуй, тот редкий случай, когда от перемены мест слагаемых сумма изменяется.

Вот несколько «золотых» правил, о которых нужно знать каждому покупателю.

Правило первого впечатления

Многие посетители, зайдя в незнакомый магазин, начинают с того, что прицениваются. В связи с этим, например, в продовольственных магазинах товары выкладываются по возрастанию цены — от дешевых к дорогим, учитывая направление движения покупателей.

Увидев товар по привлекательным ценам, человек чувствует себя более свободно и комфортно. Поэтому во входной зоне магазина

часто размещают товары, на которые действуют скидки или спецпредложения.

Правило «от глаз до третьей пуговицы на рубашке»

Существует три уровня выкладки товара: уровень глаз (средняя полка), уровень рук (верхняя полка) и уровень ног (нижняя полка). Известно, что товар, размещенный на уровне глаз покупателя, продается лучше всего. Такая полка называется у специалистов «золотой». На нее, как правило, выкладывают продукцию, которую по той или иной причине необходимо реализовать в первую очередь.

При выкладке товара на полках важно учитывать сроки его хранения. Ближе к покупателю ставится товар более раннего срока реализации, что позволяет снизить объем просроченного товара в магазине.

Правило объемности выкладки

Преимущество объемной выкладки в том, что она привлекает внимание покупателей и невольно воспринимается как распродажа.

Для этого подбирают устойчивую и вместительную емкость (короб, бочку, корзину), размещают в ней товар «навалом» и оформляют заметным ценником.

Правило хорошего окружения

В окружении популярных среди покупателей товаров малоизвестная продукция продается лучше. Товар-лидер вытягивает слабого соседа.

Правило перекрестного опыления

Размещение по соседству продукции разных товарных групп способствует увеличению продаж в магазине. К примеру, чай и кофе размещают рядом с сахаром и сладостями.

Правило изобилия

Богатство выбора поднимает настроение посетителям. Для создания «эффекта изобилия» в некоторых магазинах специально над стеллажами размещают зеркала, чтобы визуально увеличить количество товара на полках.

Правило яркого пятна

Наш глаз всегда выхватывает яркие краски, и наличие таких цветовых акцентов в магазине неизменно привлекает внимание посетителей. При выкладке товара по цветам продукция размещается по ходу движения покупателей слева направо от светлых оттенков к более темным.

Правило выходного дня

Оказывается, в будние дни мы покупаем

только необходимое, а в выходные и предпраздничные дни расслабляемся и можем прикупить лишнее. Поэтому в супермаркетах в такие дни устраивают разнообразные акции и презентации, а в витринах бутиков вместо одежды в теплых пастельных тонах вывешивают яркие платья и костюмы: главное, заманить покупателей, а сделать так, чтобы они не ушли с пустыми руками, дело техники.

Платье — ничто, аксессуары — все

Этот прием хорошо работает с залежавшимися на прилавке вещами без «изюминки». Например, блеклое «в елочку» платье не привлекает внимание покупателей, большинство из которых проходят мимо, даже не повернув головы в его сторону. Легким движением руки его можно превратить в хит продаж: надеть на манекен, подпоясать кожаным ремешком, украсить бусами, цепочкой или шейным платочком, да еще и присовокупить модную сумочку. Опыт показывает, что платье этого фасона тут же начинают активно покупать, а вместе с ними «уходят» и столь удачно подобранные к ним аксессуары.

Капкан в очереди

Даже если в очереди в кассу перед вами стоит один-единственный человек, вам все равно придется провести здесь несколько минут. И то, на что упадет ваш взгляд, вполне может вас заинтересовать. Поэтому в этой так называемой «зоне последней покупки» выставляют «мелочи» в виде солнцезащитных очков и аксессуаров в бутиках и шоколадок и жвачек в супермаркетах.

ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ

Осторожно, корпоратив!

ТАТЬЯНА ОГНЕВА-САЛЬВОНИ

Корпоративный Новый год чреват неприятными последствиями. Ведь для офисных служащих — это настоящий праздник непослушания.

Раздвигаются границы субординации, а то и исчезают вовсе, сотрудники перестают различаться по должностям, но превращаются просто в мужчин и женщин. Это не только волнительное перевоплощение, но и опасное. Наутро после корпоратива многим приходится краснеть. А кое-кому — и искать новую работу. Разбираем самые главные ловушки корпоратива.

Опасность № 1. Удар по репутации

Вот как бывает — ходила наша Маша весь год на работу красивая, в строгой юбке-карандаш, пуговицы на блузочке все застегнуты. Неприступная, аж хоть немедленно женись. А тут выпила вина бокал за счет компании на голодный свой желудочек, и понеслось!

Пошла Маша в пляс. Потом целовалась с Мишей, потом с Костей, потом ради выигрыша бутылки шампанского не просто станцевала, а разделась до лифчика... Наутро после корпоратива судачили офисные кумушки только о том, какая эта Маша оказалась кхм... А ведь прикидывалась приличной!

Мужчинам, кстати, легче. Им репутацию не так-то просто подмочить. Максимум пошепчутся кумушки наутро. Но никаких косых взглядов вслед — скорее наоборот: переборщивший товарищ обретет славу мачо. А вот дамам после корпоратива иной раз и за год не отмыться.

Что делать?

Не знаете, что от себя в нетрезвом виде ждать, — не пейте ничего крепче клюквенного сока. От греха подальше... Или уходите сразу после официальной части, не дожидаясь танцев. В конце концов корпоративка — это

служебное мероприятие, а не дружеская попойка.

Опасность № 2. Любовь нечаянно нагрянет

Большинство наших сограждан считают корпоративный вечер чем-то вроде бразильского карнавала, когда грех не пуститься в разврат.

— Ну, на корпоративе с коллегами целоваться — это ж святое дело! — считает один мой знакомый. И верен своему завету. Причем, выйдя на работу, он опять с каждой поцелованной девушкой прежнюю дистанцию устанавливает. Не все поцелованные легко пережили такой откат. Девушки-то, как правило, целуются с намерениями... Даже если спяну.

— Я пришла на фирму ради опыта, думала проработать год и уйти на повышение в другую. И у меня все шло по плану! — рассказывала одна карьеристка. — Даже уже было подходящее предложение. Но после корпоратива проснулись вместе с очень красивым парнем из соседнего отдела. Он, правда, наутро сказал: забудь, что было, это же несерьезно. А я влюбилась! И так сильно, что решила подождать с уходом в другую компанию. Может, он просто не разобрался в своих чувствах? Через год я поняла, что все бессмысленно: на следующем корпоративе он уже танцевал с другой. Порыдала в туалете, плюнула и на следующий день написала заявление.

Что делать?

Советовать не флиртовать с коллегами на корпоративе не станем — бессмысленно, все равно ведь будете. Тем более что случаются и обратные истории, когда с праздничного флирта завязывается настоящее чувство (ну а где еще заводить романы, не на планерках же).

Есть одно железное правило, чтобы и повеселиться, и сердце не разбить. Не доводите корпоративную вечеринку до постели.



КОллаж: МАРИНА НИКОЛАЕВА

БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ!

Скрытая угроза от Дедушки Мороза

Веселье в праздники часто омрачают неприятности, связанные со здоровьем. Врачи отмечают, что в эти длинные выходные люди больше всего страдают от трех напастей.

Запоминайте, как поступить в случае ЧП.

1. ОЖОГ. Можете получить при запуске петард и фейерверков.

Что делать? Заверните снег в платок. Приложите к ожогу на 3 минуты. Промойте рану перекисью водорода. Смажьте гелем актовегин или кремом с алоэ.

Забинтуйте. Меняйте повязку 3–4 раза в день. Если ожог не затягивается 2–3 дня или есть гной — может начаться заражение крови. Срочно к врачу! Обязательно покажитесь доктору, если заряд фейерверка попал в глаз.

Как уберечься? Читайте инструкции! Соблюдайте все правила.

2. ОТРАВЛЕНИЕ. Салаты с майонезом и закуски стоят на столе всю новогоднюю ночь. Они быстро портятся.

Что делать? Если почувствовали тошноту и слабость, примите активированный уголь: таблетка на 10 кг веса. Опасные симптомы — рвота, диарея, боли в животе.

Через сутки после отравления вам не стало лучше. Повысилась температура. Стали хуже видеть, трудно дышать. Вызывайте скорую!

Как уберечься? Заправляйте салаты майонезом непосредственно перед едой. Не ешьте консервы, если банка вздулась. Не употребляйте просроченные продукты и блюда, приготовленные более двух дней назад.

3. УШИБ. Зимой легко поскользнуться.

Что делать? Приложите на пару минут что-нибудь холодное — в домашних условиях подойдет замороженный кусок мяса. Нарисуйте сеточку йодом.

Сильная боль или не можете пошевелить конечностью — возможен перелом. Срочно в травмпункт!

Как уберечься? Ходите не спеша, маленькими шажками. На лестнице держитесь за перила.

➤ Девушки, как правило, все делают не просто так — даже целуются с сослуживцем с намерениями