

Check des rayons



Exemple de lay-out de frigo



Vous générez plus de chiffre d'affaires avec des boissons!

Les boissons sont ce que l'on appelle des produits d'impulsion. En d'autres mots, plus elles sont disponibles, plus elles seront consommées. Le placement d'un frigo à boissons au point de vente stimule les achats impulsifs et génère un précieux chiffre d'affaires additionnel. La clé du succès est la disposition professionnelle des boissons réfrigérées. Ci-après quelques conseils:

Frigo

Emplacement	Placement bien visible
Eclairage	Bien éclairer le frigo en haut et aussi de côté
Effet de masse	Plus il y a de boissons à disposition, plus elles seront consommées
Affichage clair des prix	Marquez clairement les prix des boissons au rayon, les stops rayon garantissent une meilleure clarté

Produits

Boissons froides	Pré-refroidissez impérativement les boissons
Point de mire	Mettre l'accent sur les produits les plus vendeurs
Articles leaders	Plusieurs rangées (facings) créent un effet de masse supplémentaire (Coca-Cola, Rivella, thés froids, etc.)
Bouteilles PET 0.5	Appréciables car refermables
Bouteilles PET 1.5	Les proposer seulement sur demande (par ex. ouvriers)
Produits SwissBaker	Ils confèrent de l'exclusivité (eaux minérales, thés froids et boissons énergisantes)
Produits à la mode	Attractifs, ils montrent de la compétence et assurent la diversité (par ex. Coca-Cola Life, Makoto)
Produits de la région	Soulignez votre ancrage régional (jus de pommes, limonades et bières de la région, etc.)
Boissons maison	Une raison de plus pour les clients de choisir votre magasin spécialisé pour faire leurs achats (thés froids, smoothies, etc.)

Vous obtiendrez de plus amples informations auprès de votre conseiller à la clientèle Pistor ou sous www.pistor.ch/gastro-fournil