

Real co roku  
gi zawierają  
alnych na p  
na prezenty  
bawkami ob  
publikacja  
to „Katalog  
i AGD i mu  
tem sportow  
wymi zestaw

Na klientów  
czas wyjątk  
czeka wyją  
czych, które  
dań wigilijn  
wybór zawie  
sowymi, ide  
Świątami zn  
ko ryb, ale t  
mięś i salat  
ciast (cukier  
pieczenia, p  
Klienci posz  
firm, nie licz  
zazwyczaj.  
z promocji,  
kowanie za  
tis lub umc  
zaopatrzeni  
Częściej rów  
kawy, herb  
również po

W naszych  
mieszczam  
nalne bom

jak prep  
sty do p  
czy meł  
Jest to c  
słon i fir

I tak np  
konsum  
mocyjne  
ne proc  
prania c  
przygot  
szampo  
morski  
pachu k  
zabezpi  
zabrudz  
szampo

„W okresie świątecznym bardzo dobrze sprzedają się nasze kosmetyki oraz zestawy świąteczne takich marek jak Dove, Rexona damska i męska, Axe oraz Signal. Niekwestionowanym liderem wśród wszystkich zestawów jest Dove i bestsellerowy zestaw - Jedwabista Kolekcja. Ten bogaty zestaw prezentowy, składający się aż z 4 kosmetyków z Jedwabistej Kolekcji Dove już od kilku lat w okresie świątecznym jest numerem 1 wśród wszystkich zestawów kosmetycznych dostępnych na rynku w czasie Bożego Narodzenia (najlepiej rotujący zestaw total Polska wg ACN: sprzedaż zestawów kosmetycznych w sztukach ND 2006, 2007, 2008)” – mówi Aneta Wronowska, koordynator projektu Zestawy Świąteczne, Unilever Polska.

## Więcej za mniej

Święta to czas wielkich porządków przedświątecznych, do których Polacy przykładają dużą wagę, aby ich domy lśniły czystością i pachniały świeżością w tak ważnym dla nich okresie. Poszukują w szczególności produktów do czyszczenia mebli, podłóg, toalet, a także produktów specjalistycznych, takich

## ZDANIEM DETALISTY



„W okresie Świąt zwyczajowo wzrasta w moim sklepie sprzedaż podstawowych artykułów spożywczych oraz słodyczy, napojów w tym i alkoholowych. Najlepiej sprzedają się wędliny, nabiał, przetwory rybne, słodycze, kawy, herbaty, napoje, alkohole, ponieważ starym zwyczajem, na świątecznym stole niczego nie może zabraknąć a i prezenty choinkowe nadal są w modzie. Najlepszy zarobek jest jednak na towarach szybko rotujących, ponieważ zarabia się sprzedając większe ilości towaru przy niskiej marży. Wielu dostawców zachęca właścicieli sklepów do zorganizowania wystawek produktów z dedykacją bożonarodzeniową lub noworoczną. Takich towarów nie może zabraknąć w moim sklepie. Są one zazwyczaj reklamowane i poszukiwane przez konsumentów. Trzeba jednak racjonalnie podchodzić do ich wyboru, ponieważ okres Świąt trwa krótko i jest ryzyko niesprzedania wszystkiego” – mówi Waldemar Krakowski, właściciel sklepu VALDI w Puńsku, przy ul. Szkolnej 2a.

...to czas zdecydowanego wzrostu sprzedaży rocznej na rynku bakalii przed Bożym Narodzeniem. Wiąże się to z charakterem polskich świąt, których nie sposób sobie wyobrazić bez tradycyjnych wypieków. Bakalie stanowią dodatek do typowych, bożonarodzeniowych ciast, takich jak piernik, makowiec czy sernik, dlatego w tym gorącym okresie sprzedaż wyraźnie wzrasta. Konsument kupujący bakalie to przede wszystkim miłośnicy smaku domowych, tradycyjnych ciast, które chcą mieć pewność, że wszystkie składniki, jakich użyją do wypieków, będą świeże i wysokiej jakości. Ponadto, wśród nich pojawił się trend na eksperymentowanie w kuchni. Coraz częściej dodajemy również do innych potraw - na przykład migdały, orzechy i pestki to doskonały dodatek do sałatek, a suszone śliwki i morele coraz częściej wykorzystywane są do pieczenia dań mięsnych. W tym roku w okresie przedświątecznym na sklepowe półki pojawiły się nowe bakalie Siesta, które zastąpią Bakaliadę. Siesta to „Bakalie dorodne z natury” - powstają z najlepszych owoców, suszone są w swoim naturalnym klimacie pozbawiając do hermetycznych opakowań. Bakalie Siesta wzbogacają smak domowych potraw oraz potraw, ale również mogą stanowić smaczną przekąskę.

...sporą popularnością w tym okresie. Jeśli jest to coś innego niż herbata, którą większość pija na co dzień. Mówią więc zaskoczyć przyjaciół herbatami zielonymi, białymi czy czerwonymi. Nie kupują ich tylko na prezent, ale także po to, aby zaskoczyć gości moc podając ich czymś innym i dać możliwość spróbowania oryginalnych smaków.”

## Gratisy poszukiwane

W okresie przedświątecznym detaliści powinni położyć nacisk na produkty z wartością dodaną. W okresie przed świątecznym klienci lubią dostawać praktyczne i ładne gratisy, co zwiększa rotację produktów w sklepach. A takich ofert nie brakuje, w zasadzie wszyscy producenci na ten czas przygotowali takie propozycje. Zarówno produktów spożywczych, jak i kosmetyków, czy kawy lub herbaty. Takie produkty powinny być dobrze wyeksponowane i być na wyciągnięcie ręki dla klienta. Nie zna on ich przecież na co dzień, więc musi je zauważyć - większość z nich to nowości oraz zestawy okazjonalne. „Specjalne oferty i zestawy najlepiej jest moim zdaniem ustawić obok regularnych produktów danej firmy lub na wyższej półce nad nimi, gdyż z reguły są to produkty o wyższej jakości oraz droższe” – mówi Jakub Kosiński.

## Kosmetyki pod choinkę

Boże Narodzenie to również okres o bardzo dużym wzroście sprzedaży kosmetyków. Konsument poszukują praktycznych zestawów w dobrej cenie, które kompleksowo dbają o pielęgnację ciała i włosów - na przykład zestawów typu żel pod prysznic z balsamem i antyperspirantem, czy też szamponem do włosów. Ponadto poszukują kosmetyków z ciekawymi prezentami typu delikatna, klasyczna biżuteria lub kosmetyczka. Klienci chętnie kupują zestawy kosmetyków na prezenty - są bowiem atrakcyjnym, praktycznym i relatywnie niedrogim upominkiem dla bliskich. Producenci dbają o to, aby szata graficzna była nie tylko związana ze Świątami, ale również aby była jak najbardziej atrakcyjna. Dlatego warto w ofercie sklepu zaproponować klientom kilka różnych zestawów, w zależności od możliwości powierzchni sprzedaży.



11:00  
Drugie śniadanie,  
wspomnienie wakacji  
nad Bałtykiem  
Zawsze gdy czujesz,  
że potrzebujesz  
coś przekąsić przed  
lunchem



14:00  
Pożywna przekąska  
na pikniku, w zieleni  
i słońcu  
Świetna propozycja na  
uzupełnienie energii po  
siatkówce

Reklama