



Prowadząc sklep warto podpatrywać działalność innych placówek handlowych, szczególnie tych za granicą. Przykładem udanego implementowania zachodnich rozwiązań jest sklep Eden w miejscowości Zabłudów.

Podstawą udanego handlowania jest dobra lokalizacja. Doskonale wiedział o tym Andrzej Łotko, gdy dowiedział się o chęci sprzedania przez gminę działki przy rynku w Zabłudowie (woj. podlaskie), skąd pochodzi jego żona. Takiej okazji nie mógł przepuścić. Dodatkowe atuty terenu to dwa kościoły w pobliżu (cerkiew i rzymskokatolicki), sąsiadujący budynek urzędu gminy oraz przystanki autobusowe. Łotko wygrał przetarg i w 1995 r. na powierzchni 78 m<sup>2</sup> uruchomił sklep ze sprzedażą tradycyjną. Liczba klientów doceniających placówkę przerosła oczekiwania naszego rozmówcy, który dość szybko przearanżował salę sprzedaży na system samoobsługowy i w efekcie dwukrotnych remontów zwiększył powierzchnię sprzedaży do 130 m<sup>2</sup> i wygospodarował 90 m<sup>2</sup> zaplecza. „Jestem samoukiem. Wszelkie rozwiązania, w tym jak rozplanować salę sprzedaży oraz eksponować towar, podpatrzyłem w zagranicznych sklepach – przyznaje po latach. – Przedstawiciele handlowi oraz konkurencja nie mogli uwierzyć, że ja to wszystko sam zaplanowałem. Wtedy w Polsce mało kto słyszał o handlu nowoczesnym, a ja już wtedy miałem informatyczny

program ułatwiający zarządzanie sklepem oraz skanery ręczne” – dodaje.

### Kształcące wojaże

Podczas swych licznych wojaży Łotko zauważył, że w zagranicznych sklepach jest bardzo jasno. Chodząc po sali sprzedaży nie zaważał o ustawione na podłodze towary, co też wydawało się czymś nowym w tamtych czasach (niestety, dla większości niezależnych detalistów nadal jest to miejsce ekspozycyjne). Postanowił w przyszłości twardo przestrzegać tych dwóch reguł. „Gdy instalowałem oświetlenie rastrowe, monterzy odradzali mi tak dużą liczbę źródeł światła. Ja jednak uparłem się i wprowadziłem dzięki temu powiew Zachodu w Zabłudowie – wspomina. – Trudniej mi było przekonać pracownice, aby ustawiały towar tylko na regałach, a nie na podłodze”.

Zabłudowski Eden to bardzo ładnie rozplanowana sala sprzedaży z niskimi, eleganckimi drewnianymi regałami oraz rozbudowanym działem wędliniarskim. „Wędliny to nasza specjalność. Wyróżniamy się nimi spośród ośmiu sklepów, z którymi konkurujemy w miejscowości – mówi Andrzej Łotko.



*Sklep musi być dobrze oświetlony, a towar stać na półkach – Andrzej Łotko z żelazną stanowczością przestrzega tych zasad.*

– Towar kupujemy od czterech dostawców, w tym bezpośrednio od dwóch producentów”.

Bardzo dobrze sprzedającą się grupą towarową jest alkohol (mocny oraz piwo). Jeszcze kilka lat temu przebojem było piwo Żubr z odległego o kilkanaście kilometrów browaru w Białymstoku. Teraz amatorzy chmielowego napoju przerzucili się na Tatrę, Karpackie Mocne oraz Warkę. Ważne miejsce w obrotach sklepu zajmują słodycze, usytuowane tuż przy wyjściu, oraz napoje i herbaty/kawy (regały pośrodku sali sprzedaży, obok których musi przejść każdy klient).

Po usytuowaniu działu piekarniczego widać, że dla właściciela

### Eden w liczbach

**Adres:**

ul. Rynek 9, 60-060 Zabłudów

**Godziny otwarcia:** poniedziałek

– sobota 6-21, niedziela 7.30-15

**Powierzchnia sprzedaży:**

130 m<sup>2</sup> plus 90 m<sup>2</sup> zaplecza

**Liczba pozycji**

asortymentowych: 3 tys.

**Średnia wartość koszyka**

zakupowego: 15 zł

**Liczba personelu:** 9



*Sklep sprzedaje dużo papierosów, jednak zarobek z nich prawie żaden – twierdzi właściciel placówki.*



*Zabłudowski Eden to bardzo ładnie rozplanowana sala sprzedaży z niskimi, eleganckimi drewnianymi regałami.*

sklepu pieczywo – pomimo pięciu dostawców – nie jest priorytetem. Podobnie jest z nabiałem, usytuowanym w rogu, na końcu sali sprzedaży. Regał drucziany z zabawkami oraz artykułami szkolnymi jest zgrzytem ekspozycyjnym niepasującym do pozostałych mebli. „Jednak jest on bardzo funkcjonalny. Można na nim układać towar oraz wieszac na haczykach – broni go właściciel Edenu. – A tanie zabawki to bardzo ważna grupa asortymentowa, kusząca dzieci, którym rodzice nie potrafią odmówić malej przyjemności”.

Większość towarów jest ułożona zgodnie ze standardami merchandisingu, mamy jednak dla pana Łotko radę, która być może pozwoli mu zadowolić jeszcze więcej dzieci, a tym samym zwiększy choć trochę obroty sklepu. Soki w małych kartonikach z rurką polecamy umieścić o jedną lub nawet dwie półki niżej niż obecnie, czyli w miejscu, gdzie dzieci same będą w stanie sięgnąć po nie. Obecnie soczki są w zasięgu jedynie dorosłych oraz młodzieży.

Sklep ma jeszcze wiele atutów, począwszy od podjazdu dla wózków, możliwości zamówienia przez klienta towaru, którego aktualnie nie ma w ofercie, po 9-osobowy per-

sonel. Składa się on z samych pań, miejscowych, znających osobiście większość z blisko 2,5 tys. mieszkańców. Taki skład pracowników to – zdaniem właściciela sklepu – jeden z największych skarbów Edenu.

### Zaopatrzenie dla sportu

Po większość towaru Andrzej Łotko jeździ sam. „Robię to dla sportu. Coś muszę robić. Dostawcy pobierają za transport 2-3% wartości zakupów, więc dzięki samodzielnym dostawom udaje mi się trochę zaoszczędzić – wyjaśnia. – Poza tym lubię być w hurtowniach, gdzie na miejscu wybieram towar z odległą datą przydatności do spożycia oraz mogę dowiedzieć się o nowościach i ocenić je pod kątem potrzeb moich klientów”. Co niespotykane, w większość alkoholu właściciel sklepu zaopatruje się sam, ma za to dostawców warzyw i owoców. „Kiedyś wszystko przywoziłem sam, ale nie miałem chwili odpoczynku, nie mówiąc o wakacjach. Musiałem więc częściowo zdać się na dostawców” – wyjaśnia.

Dwa lata temu postanowił przystąpić do sieci Eden. Wcześniej miał propozycje od przedstawicieli in-



*Dział mięsno-wędliniarski jest strategiczny w Edenie, co widać po sposobie ekspozycji.*

nych sieci, jednak nie zdecydował się na współpracę ze względu na zbyt restrykcyjne warunki. „Cenię sobie niezależność, a Eden mi na nią pozwala – mówi Łotko. – Dodatkowo ma wynegocjowane bardzo korzystne opusty cenowe w hurtowniach, w których ja się zaopatruję. Z tym większą radością jeżdżę teraz po towar. Chociaż niedługo będę musiał chyba przystopować, bo żona w ciąży” – wyjawia. W następnym numerze HANDLU opublikujemy wywiad z Andrzejem Łotko na temat korzyści z udziału w partnerskiej sieci Eden.

*Katarzyna Pierzchała*

## SERWIS WYPOSAŻENIE



Dzięki zamontowaniu kołowrotka pracownicy załudowskiego sklepu Eden mogą poświęcić więcej czasu na poprawę ekspozycji, zamiast na pilnowanie nieuczciwych klientów.

Aranżację sklepu należy zaplanować całościowo, mając na uwadze wszystkie niewłaścicze punkty (kasy, niewidoczne zakątki itd.). System prowadzenia klienta zamykają więc bramki przy kasach, wyjściowe oraz wyjścia awaryjne. Bramki przy boksach kasowych mają za zadanie zabezpieczyć nieobsadzone stanowiska kasowe i uniemożliwić klientom opuszczenie sklepu tą drogą.

Rozwój systemów wejściowych zmierza w kierunku stosowania

nowoczesnych sklepów chcących mieć eleganckie i nowoczesne wejście – mówi Barbara Zielińska. Urządzenie sterowane jest mikroprocesorem, ma dodatkowe oprogramowanie, które może być zintegrowane np. z siecią LAN. W zastosowaniu jako bramka wyjściowa może być w pełni zintegrowane z systemem samoobsługowego realizowania zakupów, jak i płatności za zakupy.

Katarzyna Pierzchała

## Antykradzieżowe kontra mechaniczne

Zadaniem mechanicznych systemów wejściowych jest przede wszystkim regulacja ruchu klientów w sklepie, a dopiero na ostatnim miejscu zabezpieczenie towaru przed kradzieżą. Funkcje te spełniają – lecz w odwrotnej kolejności – bramki antykradzieżowe. Wybór bramek jest nieporównywalnie większy niż mechanicznych systemów wejściowych. Bramki różnią się technologiami, w których działają, oprogramowaniem oraz wyglądem. Urządzenia mogą działać w czterech technologiach: akustomagnetycznej (AM), radiowo-magnetycznej (RM), elektromagnetycznej (EM) lub radiowej (RF). Najczęściej spotykane w sklepach jest rozwiązanie EM. Jego popularność wynika z przystępnej ceny materiałów oraz łatwej synchronizacji z innymi systemami. Bramki antykradzieżowe dostarczają m.in. Checkpoint Systems, Optiguard, Shopguard Systems Polska, Mecos System.

coraz bardziej zaawansowanej elektroniki oraz włączania bramek w system informatyczny obiektu handlowego. Odpowiedzią na ten trend jest nowość firmy Wanzl – e-Gate, czyli nowa generacja systemów wejściowego i wyjściowego. „Skrzydła tych bramek mogą być wykonane z dowolnego materiału, np. z tafli szklanych. Jest to więc propozycja dla dużych,

## Nowe rozwiązania

Od kwietnia br. dostępna będzie na rynku nowa wersja Toughbooka CF-52 firmy **Panasonic**, wyposażonego w 13,3" ekran dotykowy o rozdzielczości XGA, zapewniający jasność na poziomie 1000 nitów. Komputer jest odporny na wibracje, wstrząsy a nawet upadki z wysokości do 76 cm bez ryzyka uszkodzenia i utraty danych przechowywanych na dysku. Panasonic Toughbook CF-52 Touchscreen jest wyposażony w dysk twardy o pojemności 160 GB oraz wydajny procesor Intel Core 2 Duo P8400 2,26 GHz. Czas pracy na zasilaniu z akumulatora sięga ośmiu godzin. Notebook obsługuje sieci WLAN i WWAN (HSPA), umożliwiając użytkownikowi przesyłanie danych w trakcie pracy w terenie. Klawiatura i touchpad są wodoodporne. CF-52 waży 3,6 kg. Kosztuje ok. 10,5 zł netto.



Dzięki wbudowaniu odbiornika GPS z anteną wewnętrzną palmtop JET™ firmy **Datalogic** został wyposażony w system nawigacji satelitarnej. Nowej funkcji towarzyszy Bluetooth, certyfikowany 802.11 b/g Cisco CCX V4 oraz moduł GSM/GPRS. Model wyposażony jest ponadto w system operacyjny Windows Mobile 6. Poprzez zastosowanie Outlook Mobile obsługuje wszystkie rodzaje dostępów do poczty elektronicznej, a także różne rodzaje komunikacji mobilnej.

**Casio Europe** wprowadził na rynek przemysłowy terminal nowej generacji Casio DT-X30. Jest to zaawansowane technologicznie, odporne na uszkodzenia mechaniczne urządzenie umożliwiające zdobywanie, przesyłanie i zarządzanie danymi w czasie rzeczywistym. Terminal DT-X30GR-30C ma różne systemy komunikacji bezprzewodowej (Bluetooth, WLAN, GPRS/GSM). Charakteryzuje się również 3,5-calowym ekranem LCD, zintegrowanym czytnikiem kodów kreskowych (laserowy lub C-MOS), wbudowanym aparatem cyfrowym z matrycą 2.0 milionów pikseli z funkcją auto focus pozwalającym na robienie zdjęć o wysokiej rozdzielczości. Czas pracy na standardowym akumulatorze wynosi do 16 godzin pracy.



**Firma Zebra Technologies** zaprezentowała swoją nową paletę drukarek do kart adresowaną dla handlu detalicznego. Modele P330i oraz P430i to nieduże a zarazem proste w obsłudze urządzenia umożliwiające jednostronne lub dwustronne wydruki kart plastikowych (identyfikacyjne, lojalnościowe rabatowe, podarunkowe). Drukarki jednocześnie zapewniają zwiększony stopień bezpieczeństwa w takich zastosowaniach jak identyfikacja, kontrola dostępu czy śledzenie towarów.

