

## Varuexponering

Ombyggnation i butik och påverkan på dess försäljning.

## Innehåll

Varuexponering.....	1
Varför finns butiker? Öka försäljningen och ombyggnationer.....	3
En butik.....	4
Hur ökar man försäljningen?.....	4
Ombyggnationen.....	5
Slutsats .....	6

## Varför finns butiker? Öka försäljningen och ombyggnationer

En butik är en plats där man kan köpa varor eller tjänster. Det kan vara allt från livsmedel och kläder till elektronik och hemvaror. De kan vara fysiska lokaler som man kan besöka eller online butiker där man kan handla via internet.

Butiker är viktiga eftersom de tillgodose människors behov och önskemål när det gäller att köpa varor eller tjänster. De erbjuder möjligheten att se, känna och prova produkterna samt ger kunderna en bekväm shoppingupplevelse.

För att öka försäljningen kan butiker använda strategier som visuell presentation av varor, rabatter och reklamkampanjer, bra kundservice, produktförklaringar och skapa positiva shoppingupplevelser.

Ombyggnationer kan också göras för att förbättra kundupplevelsen och öka försäljningen.

## En butik

En butik är en plats där man kan köpa varor eller tjänster, och det kan vara allt från livsmedel och kläder till elektronik och hemvaror, Butiker kan ha olika storlekar och finns på olika område, eller ha ett brett sortiment. De kan finnas som fysiska lokaler som man kan besöka eller som online butiker där man kan handla via internet.

Butiker tar en stor del av våra liv för de är så viktiga, varför då?

Det för att dom finns för att tillgodose människors behov och önskemål när det gäller att köpa varor eller tjänster, butiker finns alltid på tillgängliga platser som får kunden vara bekväm när man handlar. Butiker ger också möjligheten att se och känna och klämma, man brukar också öppna förpackningen när det behövs för kunden om man vill se vad som finns inne eller hur den ser ut, men man ska tänka på att öppna fint och försiktigt utan att skada förpackningen för att kunna sälja den utan problem. Allt det här är viktig så att man får kunden tro på varan och butiken.

### Hur ökar man försäljningen?

Presentation av varan: det är viktigt att presentera varorna på ett sätt som är visuellt tilltalande till kunderna, det kan inkludera användning av färger, ljus, texturer och layout för att göra varorna mer attraktiva och inbjudande.

Rabatter/reklamkampanjer: det här funkar som magnet för kunder, till exempel direkt efter att man ser 30% rabatt på alla varor, köp 2 få en gratis eller köp för ett visst belopp och få en present. Då höjer man försäljningen jättemycket även om rabatten är slut så har kunderna i alla fall testat dom varorna som dom aldrig vågade testa förut för dom var dyra och då kommer dom köpa det igen och igen. Det blir ju även samma med alla varorna.

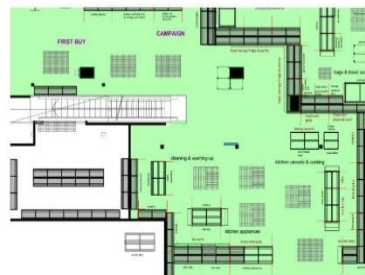
Service: för att bygga upp kundlojalitet så är bra kundservice nyckeln till, alla kunder behöver bra service till exempel att erbjuda hjälp att hitta varor, hjälpa med returer och göra det enkelt, personliga råd eller rekommendationer och snabb kassahantering.

Visa eller förklara produkten: att demonstrera produkten för kunderna hjälper mycket att öka försäljningen, särskilt om det är tekniska varor. Det är alltid viktigt att förstå kundernas behov.

Shopping upplevelser: genom att hålla rent i butiken, ha kul och lugn musik, fina belysning, så att kunden ska känna sig bekväm inne, allt det kan förbättra shoppingupplevelser.



på Clas Ohlson så brukar vi och många andra butiker använda en strategi som kallas för omvägsmarknadsföring eller omvägseffekten, och det betyder att vi ska undvika att kunden går rakt fram till sitt mål i butiken, istället lägger vi ut pallar eller displayställ med varor längs kundens väg genom butiken, dessa varor bör vara placerade så att dom fångar kundens uppmärksamhet och leder kunden till att gå vänster och höger istället för att bara rusa rakt fram till sitt mål på så sätt kan butiken öka chansen att kunden upptäcker andra produkter som de kanske inte hade tänkt på eller planerat att köpa. Denna strategi har visat sig vara en effektiv teknik för att öka försäljningen. Det är därför på Clas Ohlson så brukar vi bygga om hela tiden särskilt på dom små pallarna, så att vi visar så mycket varor som möjligt som folket inte kanske känner till.

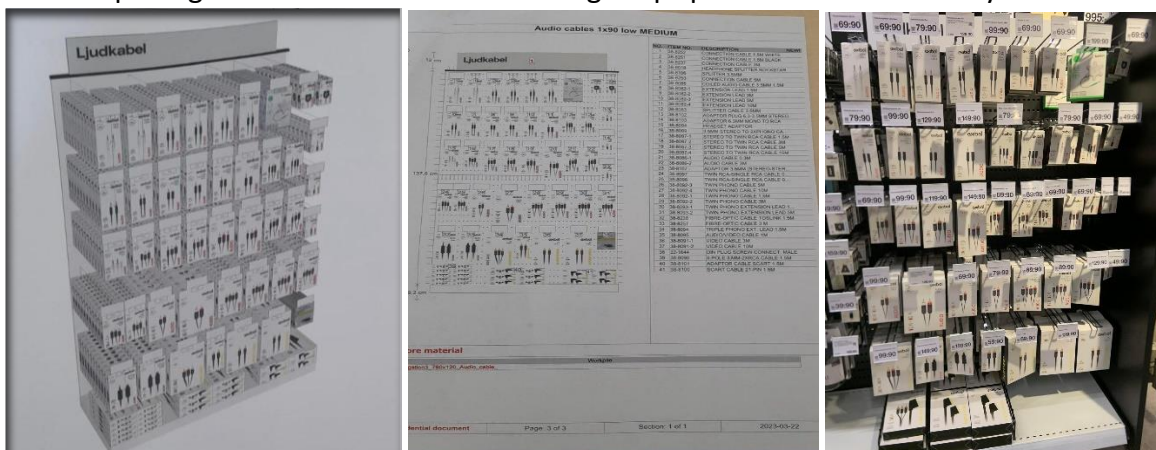


## Ombyggnationen

ombyggnationer gör man ofta för att förbättra kundupplevelsen genom att skapa inbjudande miljö och mer öppen, det är också viktig att tänka på belysningar, när en butik bygger en ny hylla t.ex med rabatt kan det vara mycket effektivt att använda riktad belysning med olika färger. På så sätt visar man kunderna skylten. Rätt belysning kan göra att rabattskylten sticker ut från hyllan och lockar kundernas uppmärksamhet, vilket kan leda till ökad försäljning.

Vi brukar också bygga om när det känns att det är något som ligger på fel ställe eller är malplacerade. Chefen brukar vara ute i butiken då och då och tittar runt vad som passar med vad och vad är det som finns på fel ställe och vart ska man lägga det så att den ska passa i rätt plats.

Jag har varit mest på multimedia avdelning och byggde om flera hyllor där, vi brukar få ett planogram som ett stöd för att få några tips på hur det ska se ut i hyllan.



Jag brukade vara så nog även om det inte behövs men brukade följa planogrammet så mycket som möjligt och göra som det ser ut i bilderna, när jag bygger om hyllorna tar jag bort varorna från hängarna och hänger upp dem på det sätt som beskrivs i planogrammet för att säkerställa att produkterna placeras på rätt ställe och på rätt sätt, så man gör typ allting om särskilt när det ser lite udda ut på hyllan t.ex. iphone fodralen så har vi haft dom helt blandat men jag tog bort allting och gjorde om dom så att det blev iphone 6,7,8,x.xs vidare till 14, det var ju så svårt för kunderna och hitta mobilskal/ fodral till sina mobiler och behöv alltid skrika till någon av personalen men nu ser vi stor skillnad att det blev bara enklare för dom och hitta.



Så önskan är att man börjar göra samma sak med allt man har i butiken eller i alla fall dom som behöver vara det.

## Slutsats

Slutligen så vill jag säga att det gick bra för mig, i början var det lite svårt eftersom man visste inte exakt hur det går, vad man ska tänka på osv men nu efter att jag fick testa själv att bygga då kändes det bättre och blev bara lättare att skriva och berätta om det. Jag tycker själv att det kanske hade gått bättre om vi fick byta arbetskläderna och låtsas som att vi inte jobbar där i butiken och att vi bara bygger där så att vi inte får störningar av kunderna. Eftersom det är kunder som frågar om hjälp hela tiden, om man har en timme Avdelning på sig så går hälften av det för kunderna.