

# GÅRDSSERVICE – EXPONERINGSTANKAR

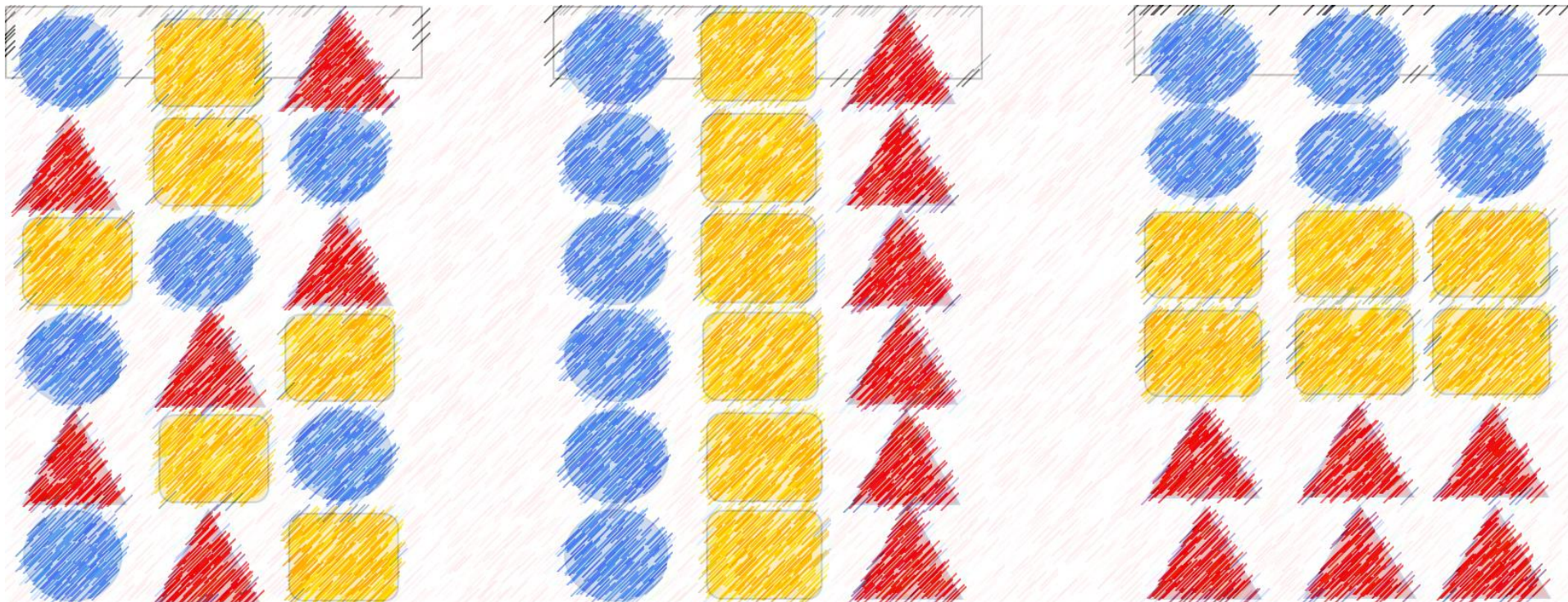
# EXPONERING

- 1. Ordning och reda**
- 2. Struktur**
- 3. Rent och städat**
- 4. Förbrukningsprodukter**
- 5. Prisskyltar**
- 6. Egna varumärken "up-front"**
- 7. Följa upp kampanjer/magasin**

- **Två tredjedelar av våra inköpsbeslut avgörs på plats i butiken**
- **97 % av våra köpbeslut tas på emotionell grund**
- **Bara två av tio använder inköpslista**
- **Kunderna tar varor som finns i bästa "ta-höjd".**
- **Är varorna tagna ur en hylla, väljer 80 procent en vara från "ta-höjd" även om det finns andra alternativ**

- **Störtexponering, kan öka försäljningen med 500 procent..**
- **Högersidan är plocksidan, viktiga säljare på höger sida i gången**
- **Ett vänstervarv ökar försäljningen med 10 %**
- **En kundkorg kan öka snittköpet med 50 %**

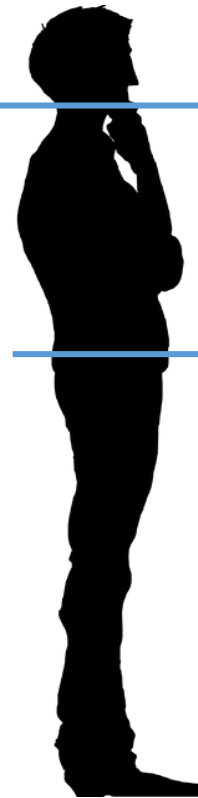
# Struktur... jag köper det jag ser..



# Kunden köper vad den ser.....

Ögonen vilar spontant 15 grader nedåt mot hyllan.

Försäljningen av en produkt i en hylla  
fyrubblas om du flyttar den till en nivå  
som befinner sig mellan midjan och  
hakan.

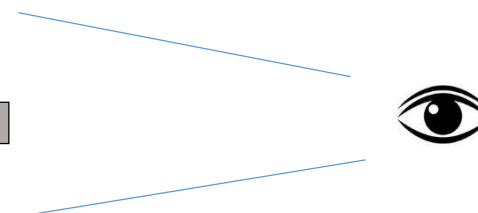


# Säljstyrning i hyllan

Styr med antal ”ansikten”



# Säljstyrning i hyllan

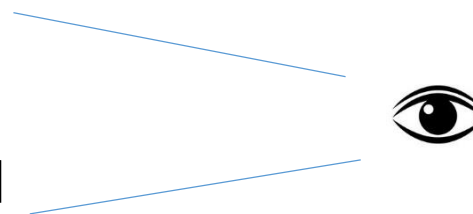


**Storsäljaren**



# Säljstyrning i hyllan

Storsäljaren



**+300**



**0%**

