

En billig succes i butikken

KM-Engros i Roskilde har udviklet et prisbilligt, nemt og håndterbart fritvalgs-marked i butikken, som skaber stort mersalg

Konceptet er enkelt – det er flot – det er farverigt – der er hundrede ting at vælge imellem og så er det så billigt, at alle kan være med. Priserne varierer mellem 10 kr., 20 kr. og 30 kr. eller tilpasses efter individuelle ønsker. Der er tale om tilbud i et fritvalgs-marked, som kunderne flokkes om og som købmanden kan have i sin butik uden nogen form for merarbejde eller ekstraomkostninger.

I en Kvickly på Sjælland, som undertegnede besøgte forleden var der opstillet nogle helt specielt designede borde med en masse rum i, der var fyldt op med alskens ting og sager indenfor non food. Her var solbriller, neglebørster, grilltænger, tyggeben til vovsen, mascara, batterier og sådan kunne man blive ved. Bag succesen står direktør Karin Nørregård og

KM-Engros i Roskilde, der har udviklet et koncept, som skaber meromsætning i butikken, er nemt at håndtere og uhyre kundevenligt. Og hvad der ikke mindst er vigtigt, købmanden har intet besvær og ingen ekstra omkostninger ved at tage dette marked ind i butikken.



Vi har udviklet et fritvalgs-marked, der skaber mersalg i butikken, siger direktør Karin Nørregård, KM-Engros.

Bordene er med hjul, så man kan nemt og hurtigt stille dem op overalt i butikken, fordi de er så nemme at placere.

KM-Engros har stor erfaring i, hvad der sælger bedst geografisk og den viden kommer købmanden til gode, fordi de produkter, der sælges i butikken er nøje udvalgt i forhold til beliggenhed, årstid og andre forhold, der er købsbestemende. Virksomheden holder til i Roskilde, hvor der er stor lagerkapacitet. Herfra sørger medarbejderne hele tiden for at have de nødvendige produkter klar, når de medarbejdere, der servicerer butikkerne og melder tilbage, at nu er der brug for ekstra opfyldning af produkter. KM-Engros medarbejdere sørger for hele tiden at have det totale tjek og overblik, når fritvalgs-markedet er opstillet i butikken. Er der



I denne Kvickly på Sjælland har man stillet fritvalgs-markedet op ved indgangen til butikken og det betyder, at kunderne lige skal hen og se, hvad der bydes på af spændende ting og sager. De kan nemlig ikke undgå at se den interessante symfoni af produkter, når de træder ind i butikken og det giver mersalg.

produkter, som bliver solgt hurtigere end andre, så sker opfyldningen ganske automatisk.

Et enkelt stregkodesystem

Når det drejer sig om stregkoder har KM-Engros udviklet et system, der gør det uhyre nemt at scanne varerne ind ved kasselusen. Produkterne er blevet inddelt i prisgrupper, der hver har fået deres stregkode. Med andre ord skal købmanden kun håndtere få stregkoder, selvom der er tale om mange forskellige pro-

dukter. Det er nemt og håndterbart og skaber ikke ekstra arbejde for butikkens personale.

Man kan i princippet stille bordene op overalt i butikken, men det anbefales, at fritvalgs-markedet opstilles tæt ved indgangen i butikken eller et andet sted, hvor der er stor kundegennemstrømning. Det har nemlig vist sig, at fritvalgs-markedet virkelig trækker kunder til.

Og mange kunder trækker igen kunder til. Det er også KM-Engros opfattelse, at når først folk har købt noget i fritvalgs-markedet så fortæller de

gerne venner og bekendte om købsoplevelsen, og det betyder igen, at butikken ofte trækker nye kunder og ofte nye til. Dermed er KM-Engros fritvalgs-marked med til at skabe mersalg i butikken.

AF JØRN ACKERMANN
jorn.ackermann@superavisen.dk

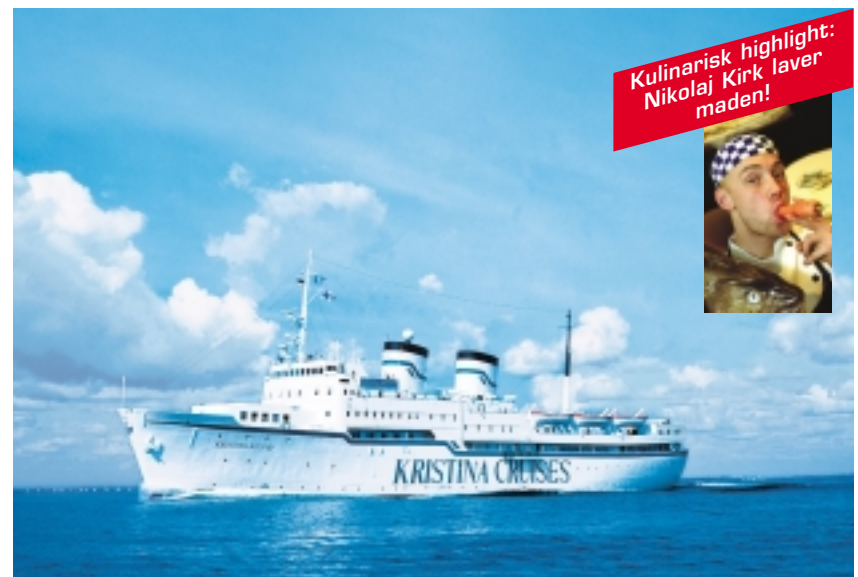
Yderligere info: KM-Engros, direktør Karin Nørregård, mobil 28768207 tlf. 46401666 mail: karin@km-engros.dk

Fødevarer og drikkevarer fra Tyskland.



Mad. Drikke. Kvalitet.

Velkommen på CMA-fagmesser!



København 2003

på M/S "Kristina Regina"
Københavns Havn, Langeliniekaaj

25. august 2003, fra kl. 10.00 – 17.00

Yderligere informationer og tilmelding under:
Tlf.: 33 41 10 32



www.cma.de