Все должно быть на своем месте

**Нюансы выкладки товаров**  
Торговое оборудование может как сократить объемы продаж с квадратного метра, так и увеличить их. И в основном это будет происходить за счет площади выкладки. Т.е. на стеллаже можно установить 5 полок, а можно и 10. И решить, сколько их должно быть, можно лишь проанализировав габариты товара.  
  
**Ограничители и разграничители: за и против**  
Если между полкой и товаром более 2,5 см, то полки необходимо сдвинуть, а на освободившееся место установить дополнительные. Но эта рекомендация — классика. Здесь есть масса тонкостей.  
Например, ограничители полок могут мешать брать покупателю товар, поэтому надо выбирать: или оставить ограничители, или сдвинуть полки. Если товар бьющийся — ограничители необходимы, а если нет — они только мешают. В одном из минских магазинов стоит великолепное торговое оборудование для соков в тетрапаках, а на полках зачем-то установлены ограничители. Конечно, для соков это — лишнее. Ограничители мешают доставать пакеты. Если бы их не было, то полки можно было бы раздвинуть и на уровне глаз добавить еще одну ценную полку!  
А вот в открытых холодильниках без специальных разграничителей просто не обойтись. Любой белорусский покупатель с неудовольствием может припомнить, как искал завалившийся ценник на пельмени и креветки и… не находил его. Это — результат того, что товар лежит в одном месте, а ценник в другом. Так происходит потому, что в холодильнике нет ограничителей. И когда часть товара распродается, образуются дыры. И вот эти дыры продавец заполняет тем, что есть под рукой. Ему уже не до ценников.  
  
**Варианты улучшения продаж**  
В свою очередь в отделе фруктов, когда товар представлен в ящиках под наклоном, просто необходимы свисающие сверху ценники.  
К тому же, помимо стандартного торгового оборудования, продается масса мелочей, которые и помогают увеличить оборот. Речь идет о «прибамбасах» из пластика и металла, помогающих улучшить выкладку и продемонстрировать товар лицом. Например, для кружек и сковородок крючки подойдут гораздо больше, чем полки. Тарелки тоже плохо смотрятся на полках без специальной подставки. Палки колбасы тоже лучше подвесить. Это одновременно означает экономию места и увеличивает демонстрационный эффект.  
Кроме того, важную роль играет специальное торговое освещение. Это правильно подобранные лампы в отделе фруктов, мяса, хлеба, замороженных полуфабрикатов.