

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ

ΘΕΜΑ 2^ο

2.1 Η τέχνη ή η τεχνική του να καθιστάς τα προϊόντα επιθυμητά και εύκολα προσβάσιμα στον καταναλωτή ονομάζεται merchandising. Το 75% των αγοραστικών αποφάσεων στις αγορές των καταναλωτικών προϊόντων λαμβάνεται μέσα στο κατάστημα λιανικής. Το ράφι του καταστήματος ή του σημείου πώλησης είναι η τελευταία ευκαιρία της επιχείρησης να επικοινωνήσει με τους υποψήφιους καταναλωτές. Ο σχεδιασμός του καταστήματος, τα χρώματα και η ατμόσφαιρά του παίζουν σημαντικό ρόλο στις τελικές επιλογές του καταναλωτή. Εξίσου σημαντικό ρόλο παίζει η τοποθέτηση των προϊόντων στα σημεία πώλησης καθώς μπορεί να καταστήσουν ένα προϊόν περισσότερο ή λιγότερο ελκυστικό στα μάτια του αγοραστή.

2.2 Ορισμένα από τα καθήκοντα του/της merchandiser στα μεγάλα καταστήματα είναι:

- Η φροντίδα στην τήρηση της κεντρικής συμφωνίας σχετικά με την θέση των προϊόντων στο κατάστημα και τον αριθμό των ενεργών προϊόντων.
- Η φροντίδα για τις ελλείψεις του καταστήματος και την λήψη παραγγελίας.
- Η φροντίδα για την τοποθέτηση των προϊόντων στα ράφια.
- Η φροντίδα ώστε τα προϊόντα που έχουν εισέλθει πρώτα στο κατάστημα να είναι αυτά που θα πουληθούν και πρώτα.
- Η φροντίδα για την τοποθέτηση stands τα οποία θα λειτουργήσουν ως extra σημεία πώλησης.