

# БОЛЬШАЯ ВЫГОДА ОТ МАЛЕНЬКОГО ЦЕННИКА

ВАЖНОСТЬ ЦЕННИКА КАК НОСИТЕЛЯ ИНФОРМАЦИИ ПРОДАВЦЫ ОЦЕНИЛИ ЛИШЬ В СЕРЕДИНЕ XIX ВЕКА. ДО ЭТОГО МОМЕНТА ЦЕННИКИ ВООБЩЕ НЕ ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ В ПРОДАЖАХ, ТАК КАК В ТЕ ВРЕМЕНА В МАГАЗИНАХ БЫЛО ПРИНЯТО ТОРГОВАТЬСЯ. ПРОИЗОШЛО ЭТО БЛАГОДАРЯ МОЛОДОМУ ПРОДАВЦУ ФРЭНКУ ВУЛВОРТУ, КОТОРЫЙ ПОДПИСАЛ ЦЕНЫ НА ТОВАР, ТАК КАК ПРОСТО-НАПРОСТО НЕ МОГ ИХ ЗАПОМНИТЬ. В ТОТ ДЕНЬ УРОВЕНЬ ПРОДАЖ В МАГАЗИНЕ ПОБИЛ ВСЕ РЕКОРДЫ. ВПОСЛЕДСТВИИ ЭТОТ ПРОДАВЕЦ ОСНОВАЛ СВОЮ ФИНАНСОВУЮ ИМПЕРИЮ, СТАВ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ СЕТЕЙ ГИПЕРМАРКЕТОВ WOOLWORTH.



Продажа ювелирных украшений – это прежде всего комплексный подход к использованию маркетинговых инструментов. Продвижение этого деликатного товара требует отличного знания средств визуального мерчандайзинга. Способы оформления витрин и выкладки товара должны быть доведены до совершенства и учитывать каждый элемент в представлении товара. Ничто, даже ценник, не должно нарушать общую композицию.

Наиболее популярными видами представления ювелирных украшений являются ковровая и композиционная выкладки. При

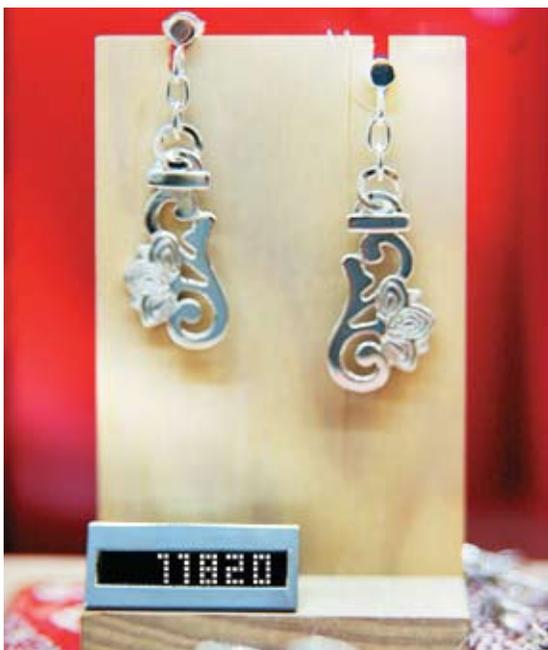
использовании метода ковровой выкладки особое внимание уделяется композиции изделий, стилю и форме, цветовым сочетаниям, виду металлов и типу камней. Здесь наиболее актуальным также становится декорирование витрин, то есть использование специального набора материалов для оформления фирменной выкладки. Другой способ представления товара – композиционная выкладка, которая прежде всего базируется на типах композиционных решений. В этом случае основное внимание уделяется презентуару или дисплею, в котором размещается изделие.

Два основных правила выкладки товара в дисплее – чем дороже и эксклюзивнее изделия, тем больше для них требуется свободного пространства; выкладка изделий в дисплее осуществляется по классическому правилу «золотого треугольника», где верх занимают самые дорогие вещи коллекции.

Учитывая композиционные тонкости оформления витрины, стоит подбирать и ценник, который является обязательным атрибутом торговой деятельности и несет важнейшую для покупателя информацию о цене товара. Правильно организованное пространство витрины с учетом грамотно подобранных ценников способно увеличить продажи на 20–50%.

Компания Master Price совместно с Taxom выводит на рынок новый революционный проект, который значительно облегчит работу продавцов в ювелирных бутиках и сможет способствовать повышению уровня продаж. Новые ценники обладают рядом неоспоримых преимуществ. Теперь продавцам не придется тратить время на поиск и подбор цифр для ценника и прерывать работу, изменяя внутреннюю композицию витрины. Работа с этими ценниками не требует никакого специального оборудования и занимает минимум времени.

Ценники от Master Price обладают такими немаловажными характеристиками, как простота в наборе и изменении цены, независимость от дополнительного оборудования, визуальная эстетичность. Этот неременный



атрибут в ювелирной витрине не будет отвлекать внимание покупателя от изделий. Ценники могут быть оформлены декоративной рамкой в любом цветовом решении, благодаря которой станут дополнением к внутреннему убранству магазина, идеально вписываясь в интерьер.

Одними из первых, кто воспользовался этим уникальным предложением и протестировал

новые ценники, поместив их в свои витрины, стали ювелирные бутики LeCadeau. **Сергей КОМАРОВ, коммерческий директор LeCadeau:** «Мы много лет пытались решить проблему отсутствия ценников, которые бы не нарушали композиционную целостность витрины, были бы просты в применении и не отнимали много времени у продавцов на изменение цифр. Воспользовавшись предложением Master Price, мы получили не только прогрессивное решение, предлагающее такую простую и универсальную систему, но и заметили существенный рост уровня продаж. Проведя маркетинговое исследование, наши специалисты констатировали рост продаж в наших бутиках за последний год на 32%, 18% из них мы обязаны новому ценнику». ■

Приобрести уникальное устройство можно в московском представительстве Master Price, контактная информация на сайте [www.master-price.ru](http://www.master-price.ru).

Стоимость аппарата по изменению цены – **3980 руб.**

Стоимость ценника – **87 руб.**

Стоимость декоративной рамки – **22 руб.**

Для сетевых магазинов предусмотрены особые условия сотрудничества.



### БОЛЬШАЯ ВЫГОДА ОТ МАЛЕНЬКОГО ЦЕННИКА!

Master Price представляет новое универсальное устройство для создания ценников. Теперь Вы сами контролируете этот процесс: профессионально, быстро, удобно!

Москва 119048, ул. Усачева, д. 10, тел.: (095) 974-20-01; [www.master-price.ru](http://www.master-price.ru)

