



НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ

Праздничное оформление магазина и специальные мероприятия – это прекрасная возможность создать новогоднее настроение, порадовать постоянных клиентов и приобрести новых, проявить внимание к покупателям. Нарядное украшение витрин, залов и прилавков, подарки и сюрпризы помогают создать радостную атмосферу и увеличить продажи. При этом вовсе не обязательно нанимать специальные агентства и идти на большие затраты. Можно заняться всем самостоятельно. И советы, приведенные в этой статье, могут в этом помочь.

На входе...

Классический вариант – украсить **вход в магазин** елкой с игрушками и мигающими огнями, а на фасаде вывесить транспарант «С Новым годом!» – чаще всего бывает беспроигрышным. Что касается светового оформления интерьера и улицы, то здесь идеально подходят гибкие световые шнуры «Дюралайт» различных цветов и расцветок, струящийся световой дождь «Плей-лайт» различных размеров, световой шлейф «Белт-лайт», светодиодные лампы, гирлянды для деревьев и кустарников «Клип-лайт», световые сетки «Нет-лайт» и мерцающие огни «Твинкл-лайт».

Новогодние надувные фигуры около входа – Дед Мороз, Снегурочка, Снеговик или елка – также хорошо привлекают внимание проходящих мимо людей. Они изготавливаются из прочной капроновой ткани с виниловой пропиткой, а для их монтажа и демонтажа не требуется никаких специальных навыков и опыта – на выполнение работ потребуется не более получаса.

В категории световых декораций активно набирают обороты изделия, выполненные по LED-технологии (LED – light electric diode). Низкая потребляемая мощность и яркое свечение – основные достоинства диодов. Они легли в основу разнообразных электрических дождей, гирлянд, потолочных и напольных композиций.

Деревья около магазина можно оформить двумя способами: просто бросить гирлянду или тщательно обмотать ею ветви. Конечно, второй



способ занимает больше времени и требует автовышки. Но в результате дерево выглядит куда более эффектно.

Под вывеской можно прикрепить гирлянду-бахрому, которая смотрится там достаточно эффектно. Очень красиво выглядят и так называемые световые потолки, сделанные из светового дождя, – они идут от деревьев в сторону фасадов и закрывают тротуарную часть перед магазином. Для оформления прилегающей к магазину территории можно использовать ледяные скульптуры. Особенно ярко они смотрятся, если оснащены специальной подсветкой.

Что касается **внешних витрин**, то существуют два варианта их оформления: нанесение аппликации на стекло и заполнение внутреннего пространства. Выбор того или иного варианта зависит от особенностей расположения магазина. Например, если витрина выходит на оживленную автомагистраль, то яркая аппликация достигнет большего эффекта, чем декорированное дорогими аксессуарами внутреннее пространство. А второй вариант будет более уместен на пешеходной улице или в торговом центре.



...и в зале

В **торговом зале** можно использовать практически все – новогодние шары и гирлянды, плакаты и постеры, елки разного размера и праздничные букеты из хвои... Для новогоднего украшения зала отлично подходят и хвойные гирлянды. А новогодний венок – это прекрасный элемент декорирования входной двери. Для создания новогодних оформительских композиций можно использовать живые цветы и фрукты, ассоциирующиеся с этим праздником, – например мандарины и апельсины. И еще – хрусталь, свечи, хрупкие звезды и искусственный снег. Особенность новогоднего оформления последних лет – повышенное внимание к свечам. Особенно интересны плавающие свечи в различных стеклянных вазах. А специальные новогодние подарки, красиво выложенные на центральном столе или около елки, могут стать главным элементом оформления магазина.

Двигающиеся по залу Деда Морозы и Снегурочки в человеческий рост, улыбающиеся или подмигивающие покупателям, также прекрасно создают дух праздника. А новогодние скидки и лотерею с подарками может рекламировать девушка-елка. В зеленом платье, закрепленном ярусами, с прической, представляющей собой елку в миниатюре, она будет выглядеть просто замечательно.

Оформление воздушными шарами – отличный способ создать атмосферу праздника в любое время и в любом месте. Яркие, стильные,

разных форм и размеров, они могут использоваться как в масштабных элементах оформления, так и в скромных композициях. Одно остается неизменным – оформление воздушными шариками гарантированно привлечет внимание окружающих и поднимет настроение всем покупателям. Кроме всего прочего это один из самых легких и доступных по цене видов художественного новогоднего оформления. Шары легко и гармонично вписываются в любой интерьер и не нуждаются в особых технических условиях.

Конечно же при оформлении зала не обойтись без елок. Интересный вариант: необычные ели, например, выполненные из прозрачных пластиковых шариков и подсвеченные светодиодами, – они отлично подойдут для тех, кто хочет выделиться. Это может быть и елка небесно-голубого цвета, кончики веток которой украшены белыми перышками. Или две стоящие рядом искусственные ели – черная и белая. Если же магазин решил не отходить от традиционных шаров, колоколов и гирлянд, то элементом новизны может послужить украшение зеленой пушистой лесной красавицы в одной цветовой гамме: золотой, синей, бордовой. Пусть будет множество разных по форме елочных игрушек, гирлянд, лампочек, мишуры, но объединит их цвет.

На витринах и прилавках торгового зала можно использовать сюжетные композиции, небольшие куклы Деда Мороза и Снегурочки, еловые ветки с игрушками, снежинки, бутылки шампанского рядом с конфетами и многое



другое. Целесообразно подбирать цвета всех украшений в одной гамме (например в зеленой), чтобы они не выглядели аляповато. Принцип однотонности оформления должен проследиваться во всем магазине.

Ценники «новогоднего» дизайна на товары со скидкой – дополнительный штрих к общему настроению. Листовки, буклеты и wobлеры с новогодней символикой также способны создать и усилить праздничный настрой у покупателей.

Новогодние элементы в одежде персонала, стоящего за прилавком, – также отличный прием. Это могут быть украшения из елочной мишуры, шапочки а-ля Санта-Клаус, костюмы Снегурочек и многое другое. Особое внимание следует уделить специальной новогодней упа-

ковке. Нужно заранее закупить все необходимое и обучить персонал красиво заворачивать подарки.

Не стоит забывать про **запахи!** Именно запах может в доли секунды напомнить покупателям о волшебных моментах собственного детства, о том, как они радовались подаркам, о том, что пришло время покупать подарки и принести радость Нового года своим близким. Можно использовать свечи с запахом ели, цитрусовых, шоколада, сладостей – в результате зашедшие с мороза покупатели будут дружно восклицать: «Пахнет Новым годом!» Для помещений небольшой площади, а также для локальной ароматизации используют диспенсеры, работающие от автономных элементов питания.

Хороший эффект дает использование новогодней и рождественской **музыки**. Это могут быть песни из классических фильмов или современные композиции. Практически при любом стиле и позиционировании подойдет классическая музыка – например старый добрый «Щелкунчик».

Праздничное действие

Существует огромное количество новогодних акций и мероприятий, которые можно брать на вооружение и реализовывать в рамках одного магазина или целой ювелирной сети. О различных видах праздничных акций мы писали уже не раз. Поэтому сегодня лишь кратко расскажем о наиболее распространенных типах мероприятий в ювелирных магазинах:

1. Очень популярная акция – **разнообразные скидки**. Уделите самое пристальное внимание новогодней ценовой политике – формируйте цены и скидки так, чтобы и покупателей порадовать, и в накладе не остаться.
2. **Презентации новинок**. Новый год – отличное время, чтобы продемонстрировать новые коллекции, которые будут присутствовать в ассортименте магазина весь год. И неважно, что не все представленные коллекции разойдутся в преддверие Нового года, – главное, что посетители будут помнить: именно в этом магазине представлено





все самое новое и самое лучшее в соответствии с мировыми тенденциями ювелирной моды. А следовательно, за покупками они вернутся именно к вам.

3. **Новогодние представления.** Театрализация процесса продаж давно сопровождает розничную предновогоднюю торговлю в европейских странах. Многие магазины устраивают целые спектакли кукольных театров и с участием реальных актеров, в роли которых могут выступать сотрудники магазинов. Такие мероприятия привлекают и взрослых, и детей, а привлеченный ярким колпаком Петрушки малыш вполне способен затащить в магазин родителей, чье сердце растает при виде празднично оформленного ассортимента безупречных, изысканных драгоценностей. Даже просто одетые Снегурочками продавщицы и охранник с бородой Деда Мороза создадут праздничное настроение, играющее такую большую роль при совершении импульсивных покупок!
4. **Лотереи и розыгрыши.** Они могут быть для постоянных покупателей с отложенным результатом – например, при покупке можно предложить заполнить анкету и опустить ее в стоящий рядом ящик, с тем чтобы в дальнейшем определить победителя. Такие лотереи имеют смысл в том случае, если на кону сто-

ит действительно ценный приз: хорошее дорогое украшение, путешествие, спа-уикенд в отеле или ужин в отличном ресторане. Но есть и другие лотереи, моментальные, с большим количеством поощрительных сувениров – купоны на скидку, подарочные сертификаты на небольшие суммы, покрывающие, например, не более 50% стоимости изделия, а также тематические и новогодние сувениры.

5. **Подарки.** Каждому покупателю можно дарить что-то очень приятное и полезное, начиная от украшений за дорогие покупки и заканчивая милыми мелочами (сувенирная продукция с логотипом магазина, упаковочные коробки к покупке и др.) – в зависимости от размера чека. **H**



23-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

APU АСТАНА

6-9 ноября
2014

КАЗАХСТАН, г.Астана
ВЦ «КОРМЕ», ул.Достык 3



WWW.KAZEXPO.KZ



ОРГАНИЗАТОРЫ: KAZEXPO, BM EXPO



Phone/Fax: +7 (727) 250-75-19
Phone: +7 (727) 313-76-28
E-mail: kazexpo@kazexpo.kz