



# КАССОВАЯ ЗОНА МАГАЗИНА.


## DIY




# КАССОВАЯ ЗОНА

## ЧТО ЭТО?


- **Дополнительные продажи**
- **Доля в товарообороте магазина**
- **Привлекательность магазина**
- **Актуальность и сезонность товарного предложения**



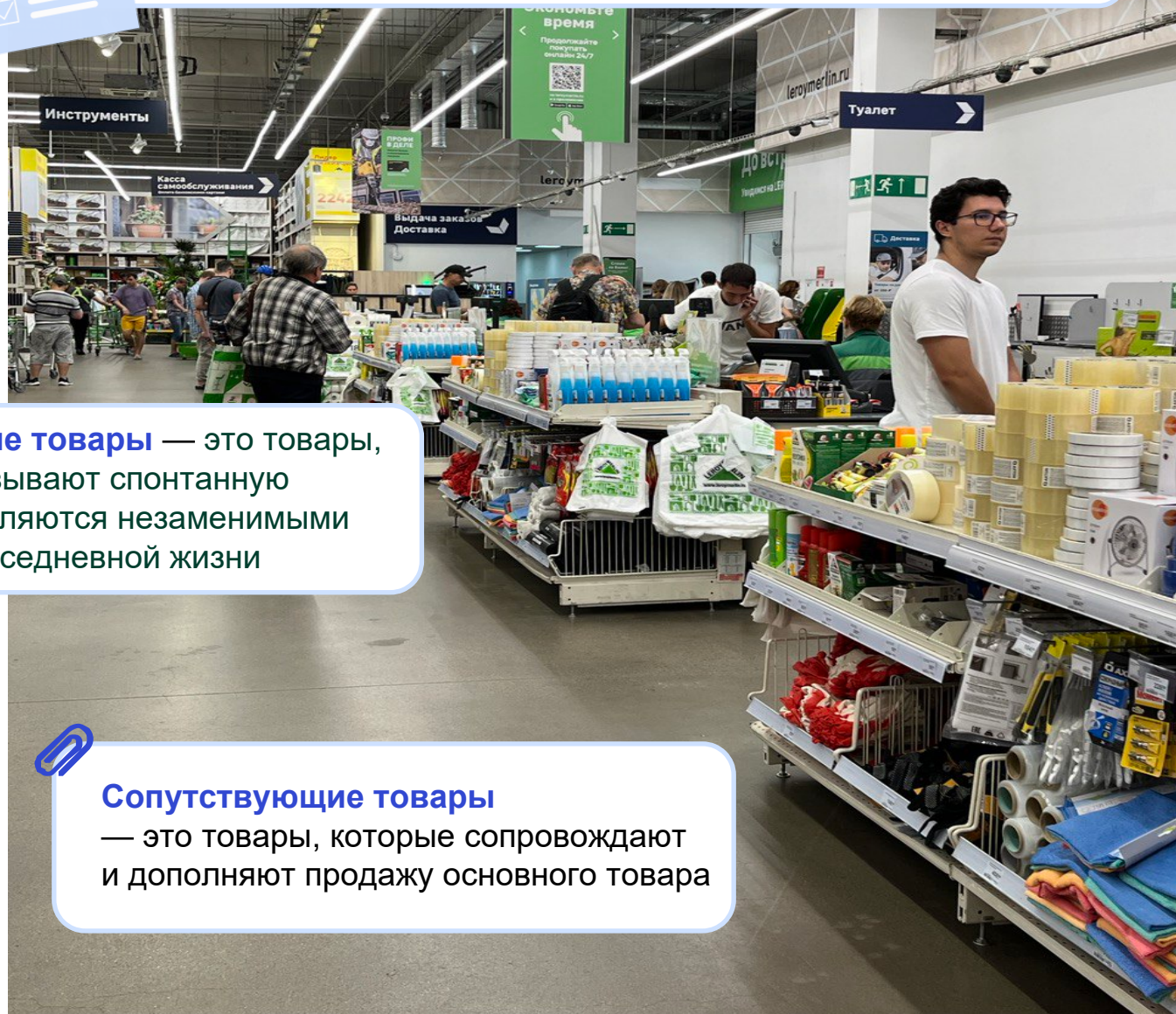
**Кассовая зона** — это место взаимодействия клиента с сотрудником компании, а также с товарами и услугами, которые компания предлагает



**Импульсные товары** — это товары, которые вызывают спонтанную покупку и являются незаменимыми в нашей повседневной жизни



**Сопутствующие товары** — это товары, которые сопровождают и дополняют продажу основного товара



# КАССОВАЯ ЗОНА

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВА

### 1. Кассовая линия.

Зависит от площади торгового зала, товарооборота магазина и потока клиентов (от 6 до 20 касс)

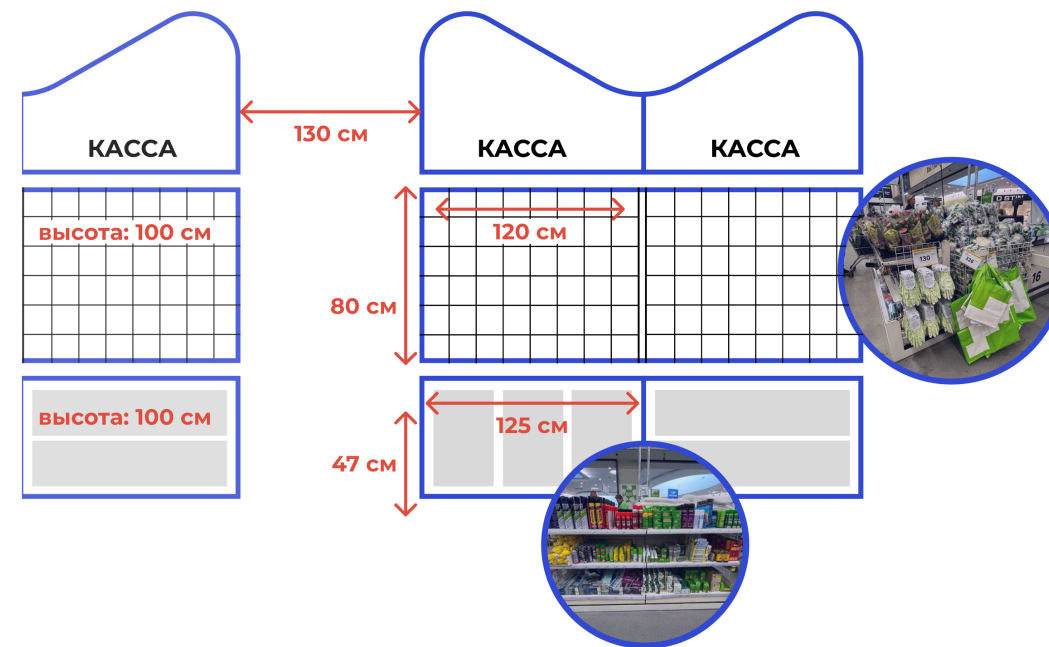
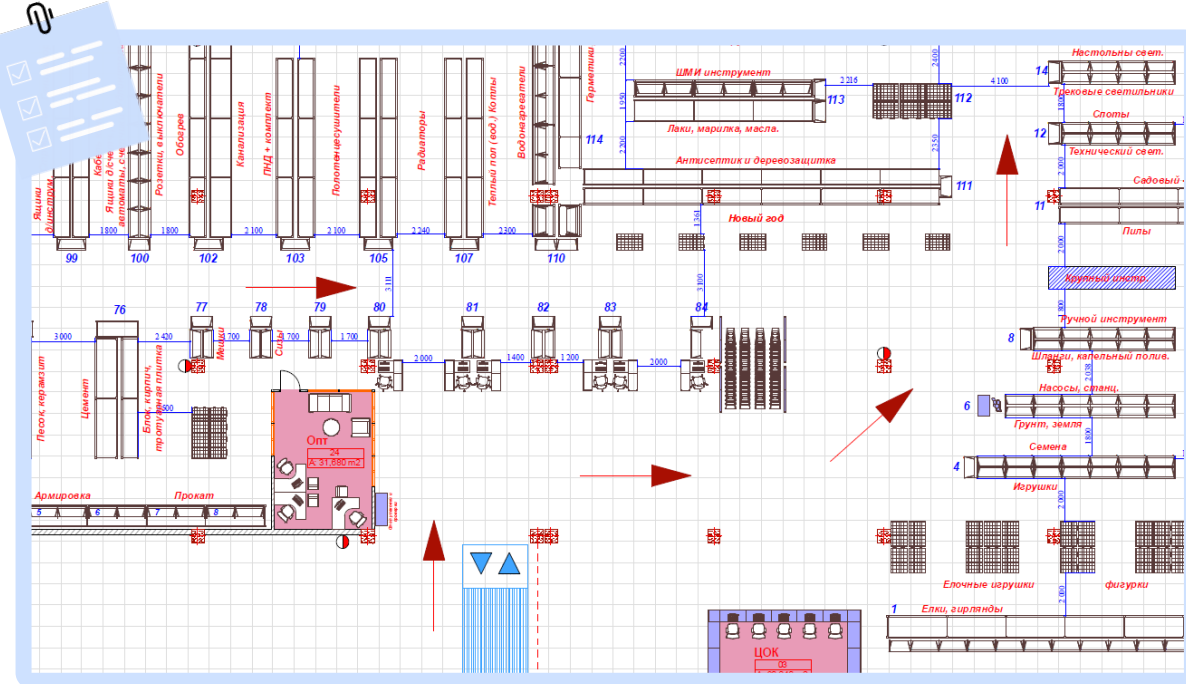
### 2. КСО.

Площадь до 50 м<sup>2</sup>, высота блока дисплея 160 см, кассовый стол 82см\*58см

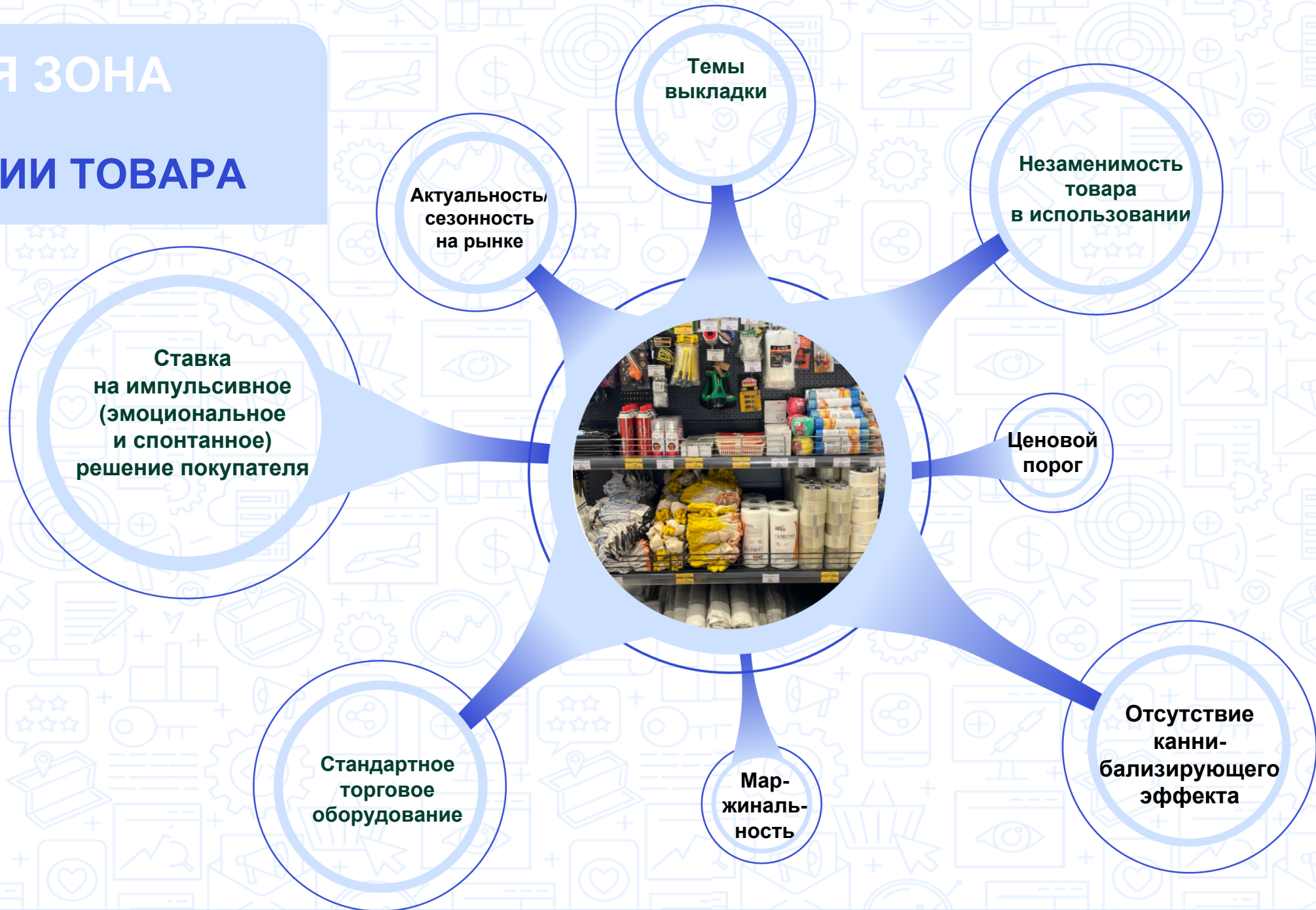
### 3. Оборудование.

Стандартное. Кассовый стол. Высота 86 см, 175\*118

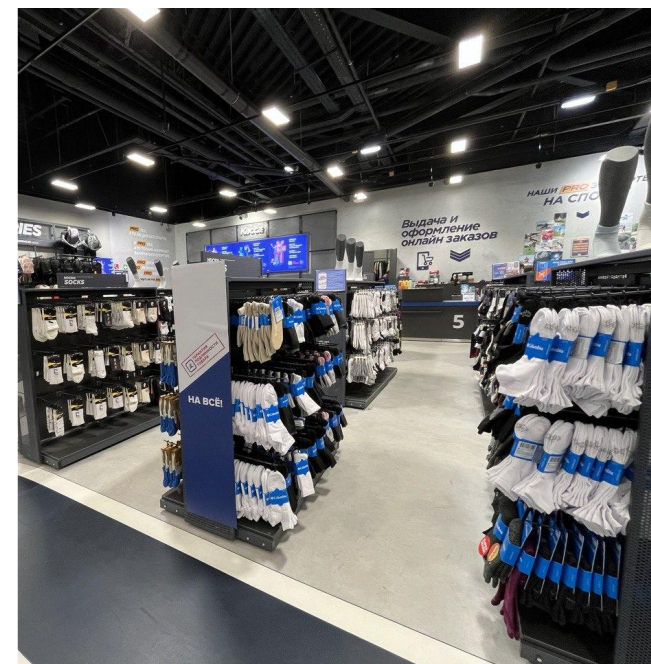
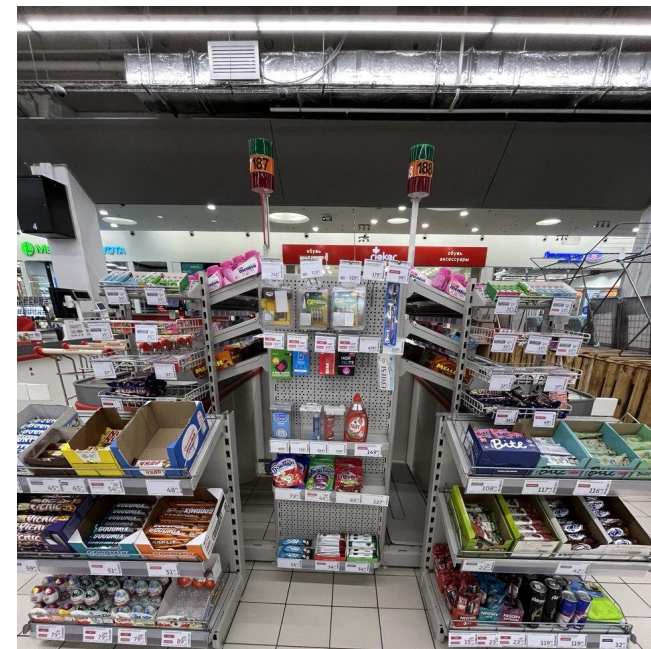
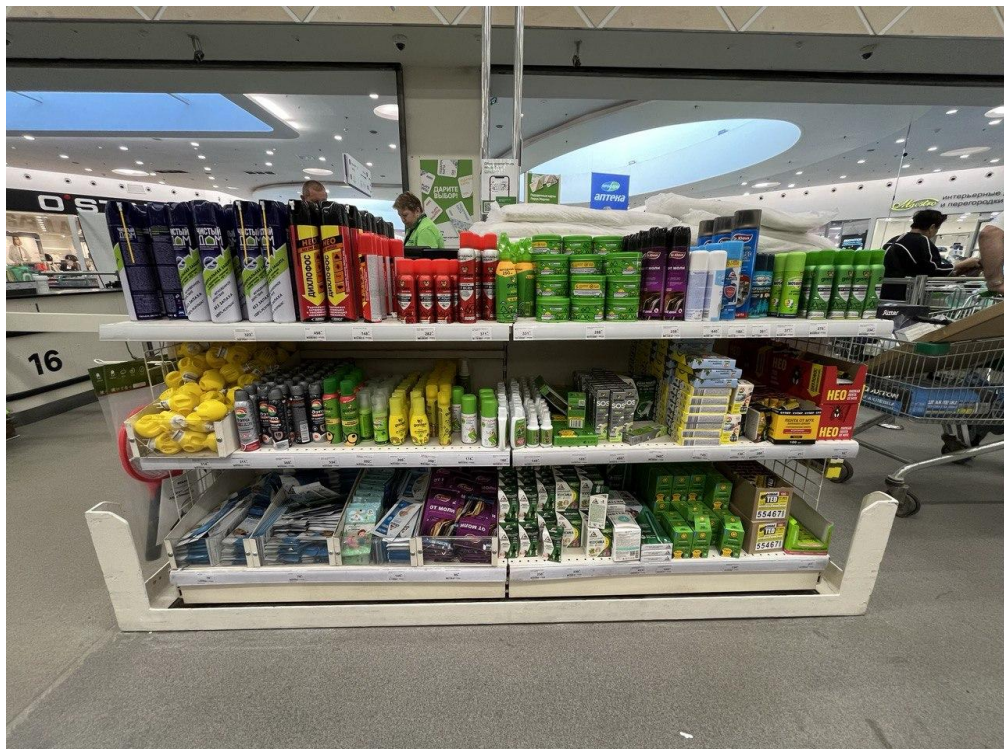
### 4. Ширина прикассовой аллеи 4 м



# КАССОВАЯ ЗОНА ПРАВИЛА ПРЕЗЕНТАЦИИ ТОВАРА

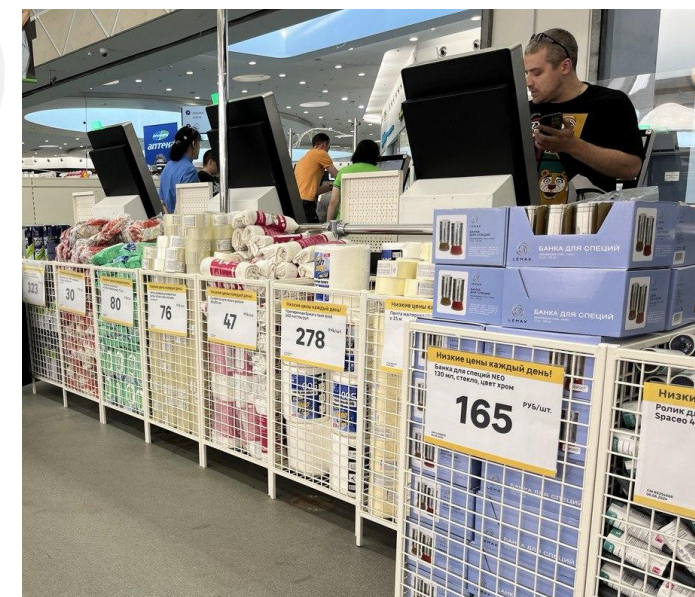
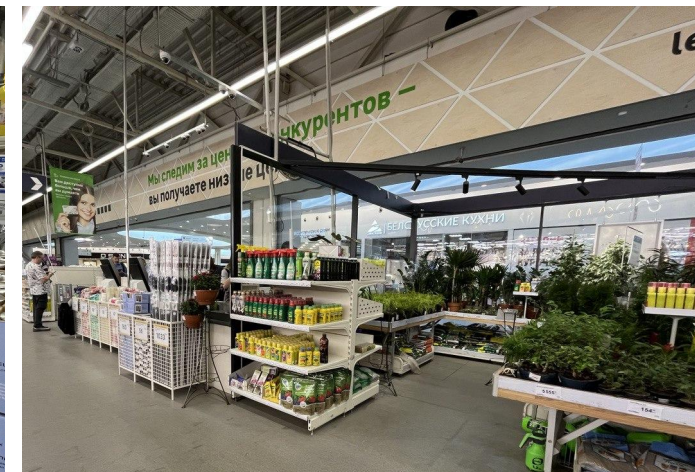


# КАССОВАЯ ЗОНА ПРИМЕРЫ



# КАССОВАЯ ЗОНА ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

- Тенденции развития (крупные сети и малые игроки рынка)
- Операционное управление (персонал и безопасность)
- Оптимизация площади с ростом продаж онлайн
- Принцип продажи импульсных и сопутствующих товаров
- Ассортиментная матрица
- Кассовая зона - дополнительные продажи и коммуникация с клиентом
- Кассы и КСО - это показатель лояльности



@igorzagvozdkin

# ИГОРЬ ЗАГВОЗДКИН

- Руководитель бюро информации и консалтинга «БИК»
- Автор книги и курса обучения как грамотно продавать больше — «**Методология создания и представления товарного предложения**»
- Аудит, создание новых магазинов и улучшение действующих. Выстраивание пути клиента. Разработка и внедрение концепций по товарному предложению. Развитие сотрудников

> 2 лет

Бизнес-консультант.  
Консультации,  
проекты, тренинги

> 21 года

Опыт работы  
на **РУКОВОДЯЩИХ**  
позициях

> 18 лет

Эксперт  
в сфере DIY

> 8 лет

Мерчандайзинг,  
закупки, маркетинг,  
продажи

> 11 лет

Продажа одежды,  
обуви и аксессуаров

## Опыт работы в найме



**ОБИ**



## Опыт консультаций и проектов



**ДоброСтрой СТРОЙСАМ**



> 30 лет

Профессиональный  
стаж



<https://bicmerch.ru/>

