

Tipps zum Einräumen und Spiegeln der Regalordnung

Ein wichtiger Erfolgsfaktor im Bioladen ist die übersichtliche Präsentation der Produkte. Dazu gehört nicht nur der richtige Kundenlauf, sondern auch die strukturierte Anordnung der Produkte im Regal und deren sorgfältige Auswahl.

Tipps 1: Der erste Eindruck zählt

Keine Frage: **Sauberkeit** und **Ordnung** ist bei der Gestaltung der Verkaufsfläche eine Selbstverständlichkeit. Schließlich laden verdreckte Regalbretter, verstaubte Flaschen oder eine unordentliche Kosmetikabteilung nicht zu Spontankäufen ein. Dazu gehört auch das „Facing“, das heißt das regelmäßige Ausrichten der Ware im Regal.

Tipps 2: Klare Strukturierung

15 Sekunden– das ist die Zeitspanne, die ein Kunde durchschnittlich nach einem bestimmten Artikel im Regal sucht, bevor er aufgibt. Wichtig ist die **logische Anordnung** der Artikel.

Tipps 3: Bücken oder Strecken?

Ob ein bestimmter Artikel wahrgenommen und anschließend gekauft wird, hängt in erster Linie von dessen **Sichtbarkeit und Erreichbarkeit im Regal** ab. Man unterscheidet dabei folgende **4 Verkaufszonen**.

Artikel, die auf Augenhöhe stehen (in einer Höhe von 1,20-1,60 Metern), haben die beste Chance, am Ende des Einkaufs im Wagenkorb zu landen. In dieser **Sichtzone** sollten Produkte stehen, mit der ich den meisten Gewinn erziele.

Nicht ganz auf Augenhöhe, aber ein ebenfalls gut zu erreichender und kaufintensiver Regalbereich ist die unterhalb der Sichtzone gelegene **Greifzone**. Hier sollten umsatzstarke Produkte platziert werden, die sich generell gut verkaufen oder Neuprodukte.

Auf den unteren Böden, der **Bückzone** (<0,8 Meter), werden besonders günstige Artikel und Produkte des alltäglichen Bedarfs (wie z.B. Nudeln) reserviert. Auch sehr schwere und große Waren sind hier am besten aufgehoben.

Oberhalb der Blickzone, ab 1,6 m Höhe, beginnt die so genannte **Streckzone** sollten möglichst nur leichte Produkte platziert werden.

