

1.11 Het plaatsen van producten in de winkel

Als de producten binnen zijn gekomen, uitgepakt zijn en gecontroleerd zijn, worden ze geplaatst in het magazijn of in de verkoopruimte. Bij het plaatsen van producten houd je rekening met een aantal aspecten. Als je weet welke dat zijn, kun je zelf ook producten plaatsen.

 In de [video 'Een productpresentatie onderhouden'](#) zie je hoe je een productpresentatie onderhoudt.



Afb. 1.72 Deze presentatie is op kleur.

Wat weet ik al?

- Ken jij een winkelketen waarvan alle winkels ongeveer hetzelfde ingericht zijn?

- Heb jij al eens producten geplaatst in een winkel?

- Kun je twee winkels noemen die dezelfde producten verkopen, maar de producten helemaal anders presenteren?

EFFICIËNT EN ECONOMISCH GEBRUIK VAN DE WINKEL

Een winkel wil zo veel mogelijk producten presenteren. Maar het moet niet te vol worden. Het moet ook een toegankelijke winkel blijven. Een optimale inrichting nodigt de klant uit om de winkel binnen te gaan en uiteindelijk tot aankoop van producten over te gaan.

De plek van producten is van belang voor de verkoop. Zo staat de kassa nooit voor in de winkel. In elke winkel is er een winkelroute. Dat is de route die de klant volgt voordat hij bij de kassa komt. Hoe langer die route is, hoe meer producten de klant ziet. En hoe



Afb. 1.73 Weet je dat bijna iedereen bij het binnenkomen van een winkel automatisch rechtsaf gaat? Daarom staat de kassa vaak aan de linkerkant, aan het einde van de winkelroute.

meer producten de klant ziet, hoe meer kans er is dat de klant verleid wordt tot aankoop.

De manier van presenteren is afgestemd op de winkel. In stellingkasten passen veel producten. Maar op grote tafels komen sommige producten mooier uit, alleen kost dat veel meer ruimte.

1.33 Wat is een winkelroute?

- de route die de klant volgt naar de volgende winkel
- de route die de klant volgt voordat hij bij de kassa komt
- de route die de klant aflegt naar de winkel toe
- de route die de klant aflegt van de winkel naar huis

SCHAPPENPLAN

In elke winkel worden de producten anders gepresenteerd. Sommige winkels hebben een **schappenplan**. Dit is een plan van de winkel, waarin staat waar de producten moeten staan.

Een schappenplan houdt rekening met de klant. Het moet voor de klant duidelijk zijn waar hij producten kan vinden. Vaak worden de schappen zo ingedeeld dat de producten binnen een productgroep bij elkaar staan. Bijvoorbeeld alle koekjes bij elkaar of alle chips bij elkaar.

Populaire producten worden in het midden geplaatst, op ooghoogte. Minder goed verkopende producten staan vaak hoog of laag. Er zijn ook winkels waar de producent betaalt voor de plaatsing in het schap. Bijvoorbeeld: een supermarkt verkoopt verschillende soorten kauwgom. De producent van Stimorol wil dat zijn kauwgom veel verkocht gaat worden. Hij betaalt dan voor de plek in het schap, zodat zijn kauwgom op ooghoogte hangt en veel verkocht wordt.



Afb. 1.74 Kamerplanten worden vaak samen met sierpotten gepresenteerd. Zo kan de klant een plant én een pot kopen en hoeft hij niet de hele winkel door om dingen bij elkaar te zoeken.

1.34 Op welke plek in een schap in de winkel staan de populaire producten?

- onderaan in de schappen
- in het midden, op ooghoogte
- bovenaan in de schappen

SPIEGELEN

De meeste producten worden los in het schap gezet. Bij sommige winkels, zoals bij Aldi, worden dozen in hun geheel in het schap gezet en moeten klanten de producten zelf uit de doos halen.

Wanneer je producten in het schap zet, moet je **spiegelen**. Spiegelen doe je ook met producten die nog in de winkel staan. Het betekent dat je producten naar voren schuift in het schap. Door te spiegelen lijkt het schap volledig gevuld en heeft de klant een sneller overzicht.

Je kunt ook de voorraad in de gaten houden.

Want tijdens het spiegelen zie je hoeveel

producten er nog zijn. Wanneer producten bijna op zijn, geef je dit door aan degene die verantwoordelijk is voor de voorraad en de bestellingen. Eigenlijk zorg je met spiegelen dat de schappen er netjes uit blijven zien. Je legt ook producten terug die op een verkeerde plaats liggen, bijvoorbeeld omdat een klant die heeft bekeken en niet goed heeft teruggezet.



Afb. 1.75 Bij het spiegelen zet je de producten vooraan in het schap.

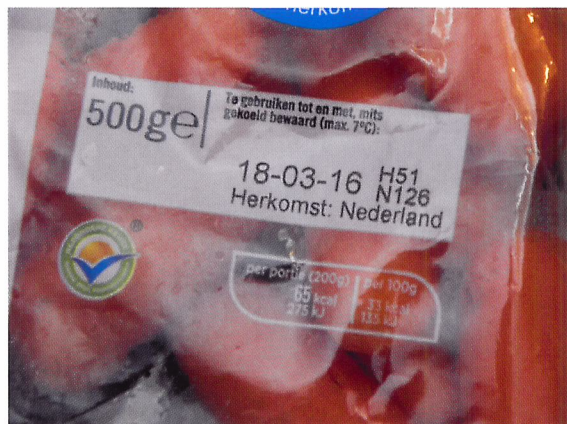
1.35 Wat is spiegelen?

- met een spiegel langs de producten gaan
- controleren of het product nog lang houdbaar is
- producten tegen de spiegelwand aanzetten in het schap
- producten naar voren schuiven in het schap

FIFO

Bij het spiegelen van producten houd je ook de houdbaarheidsdatum in de gaten. De producten die het oudste zijn, zet je vooraan. De 'nieuwe' producten zet je hierachter. Voor producten die bijna over de houdbaarheidsdatum zijn, heeft elke winkel een andere regeling. Bij supermarkten wordt een product met een bijna verlopen houdbaarheidsdatum vaak afgeprijsd.

De manier van producten rangschikken op houdbaarheidsdatum heet: **FIFO**. FIFO betekent: First In, First Out. Dus: Wat het eerste binnenkomt, gaat er als eerste weer uit. Dat doe je zowel in de schappen in de winkel als in het magazijn.



Afb. 1.76 De houdbaarheidsdatum van deze aardappels is 18-03-16. Dat betekent dat de aardappels tot en met 18 maart 2016 houdbaar zijn.

- 1.36 Op potten jam staan houdbaarheidsdata. Jij gaat ze volgens FIFO in het schap plaatsen. Welk product staat er als tweede vooraan in het schap?
- de jampot met houdbaarheidsdatum 01-06-2019
 - de jampot met houdbaarheidsdatum 10 juli 2019
 - de jampot met houdbaarheidsdatum 02-03-2019
 - de jampot met houdbaarheidsdatum 02-juni-2019

**Opdracht 16**