

Koncept budowy nowej kategorii przychodów

poprzez rozwój kategorii
gastronomicznej
w sklepach detalicznych

Aktualna sytuacja na rynku Detalicznym w Polsce

- **Dynamiczne zmiany zachowań i oczekiwań konsumentów**
 - wysokie tempo życia - notoryczny „brak czasu”
 - wzrost zamożności konsumentów
 - dynamicznie rosnąca ilość konsumentów traktujących konsumpcję poza domem jako standard

Aktualna sytuacja na rynku Detalicznym w Polsce

- Dynamiczne zmiany zachowań i oczekiwań konsumentów
- Eksplozja popytu na produkty „on the go”

Silny impuls wzrostowy dla produktów „one the go”

Prognozowana wartość
ryнку fast food w Polsce
w ciągu najbliższych 5 lat
(w mln USD) *

- wzrost 31%

* Raport PMR 2016 Rynek HORECA w Polsce



Łączenie zakupów ze spożywaniem posiłków/przekąsek
przestaje być jedynie impulsem, ale staje się dla Polaków normą

Aktualna sytuacja na rynku Detalicznym w Polsce

- Dynamiczne zmiany zachowań i oczekiwań konsumentów
- **Eksplozja popytu na produkty „on the go”**
 - konieczność wpisania się w oczekiwania konsumentów
 - remodeling strategii detalistów
 - dynamiczny rozwój oferty produktów gotowych
 - oferta posiłku na ciepło jako „must have”

Aktualna sytuacja na rynku Detalicznym w Polsce

- Dynamiczne zmiany zachowań i oczekiwań konsumentów
- Eksplozja sprzedaży produktów „on the go”
- **Przededefiniowanie funkcji Punktu Sprzedaży Detalicznej**
 - „Sprzedaż detaliczna + szeroki wachlarz usług”
 - „Restauracja z gotowymi daniami na wynos”

Aktualna sytuacja na rynku Detalicznym w Polsce

- Dynamiczne zmiany zachowań i oczekiwań konsumentów
- Eksplozja popytu na produkty „on the go”
- Przedefiniowanie funkcji Punktu Sprzedaży Detalicznej



Główne motywacje Polaków do konsumpcji produktów „on the go”

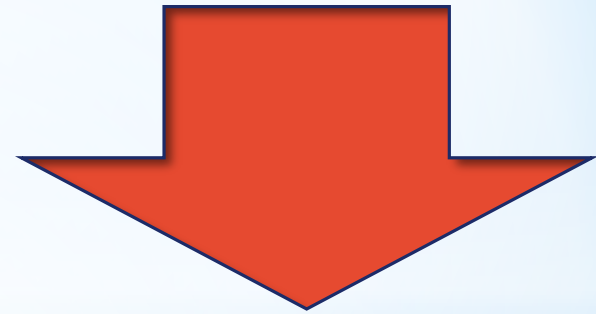
- ❑ **OSZCZĘDNOŚĆ CZASU** - brak konieczności tracenia czasu na przygotowanie jedzenia,
- ❑ **WYGODA** - dostępność gotowych posiłków - w drodze, szkole, pracy
- ❑ **MOBILNOŚĆ** - możliwość konsumpcji w trakcie wykonywania innych czynności - kierowanie samochodem, rozmowa telefoniczna, itp.

Na co wpływa obecność fast food'u w sklepie?

- ❑ Zmiana postrzegania sklepu przez konsumenta jak i jego celów zakupowych
- ❑ Częstotliwość odwiedzania sklepu - **wzrost ilości paragonów**
- ❑ Sprzedaż produktów gastro na wyższej marży - **wzrost wartości paragonu**

Fast Food w Sklepie Detalicznym - kluczowe elementy marketingu

1. Lokalizacja punktu gastro
2. Komunikacja zewnętrzna punktu
3. Komunikacja wewnętrzna strefy
4. Asortyment
5. Jakość obsługi klienta



Efekty:

- ☐ zwiększenie wartości i ilości paragonów
- ☐ zwiększenie częstotliwość zakupów i lojalizowanie klientów
- ☐ przyciągnięcie nowych grup klientów, dokonujących zakupów nie tylko samej kategorii FF

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro

Studium przypadku:

- Sieć sklepów monopolowych AS - województwo lubuskie
- Sieć PSS Społem - Dobrze Miasto
- Sieć sklepów PRIM - SPS Handel Ostrołęka
- Sieć sklepów Żabka

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

✓ Zapewniamy Know How

- Kompletna wiedza dotycząca organizacji punktu Fast Food w sklepie
- Wiedza związana z wdrożeniem projektu do sklepu
- Istotne szczegóły, mające kluczowy wpływ na sukces projektu w sklepie

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

✓ Know How

✓ **Zapewniamy urządzenia**

- **Hendi - dobra jakość w doskonałej cenie (rabat 30% od ceny katalogowej - warunki jak dla dystrybutora urządzeń)**
- **Dowolność wyboru urządzenia**
- **Całkowita min inwestycja - 2 urządzenia - 1.361 zł**
- **Możliwość dogodnego kredytowania inwestycji (0,7% mc)**

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

- ✓ **Know How**
- ✓ **Urządzenia - koncept podstawowy**



Grill kontaktowy

Cena katalogowa: 809 PLN

Cena dla klienta: 566 PLN



Roller Grill

Cena katalogowa: 1.199 PLN

Cena dla klienta: 839 PLN

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

✓ **Know How**

✓ **Urządzenia - koncept Max**

- Instanco - bardzo dobra jakość w dobrej cenie (rabat 30% od ceny katalogowej)
- Funkcjonalne i kompleksowe rozwiązania
- Możliwość indywidualnego rozwiązania dopasowanego do potrzeb każdego klienta
- Pełna opieka doradcza i projektowa
- Możliwość dogodnego kredytowania inwestycji (0,7% mc)

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

✓ Know How

✓ Urządzenia - koncept Max



Moduł Hot Dog

- Indywidualne rozwiązania dopasowane do potrzeb klienta
- Wielkość oraz funkcjonalności urządzenia:
 - Szerokość: od 60 - do 90 cm
 - Dopasowana wielkość szuflady chłodniczej
 - Dopasowana wielkość szuflady neutralnej
- Możliwa opcja na dodatkową przestrzeń na kontakt grill

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

- ✓ Know How
- ✓ Urządzenia - koncept Max



Moduł Coffe & Snack

- Idealne rozwiązania dla kompleksowej obsługi konsumenta
- Wielofunkcyjność i uniwersalność rozwiązań
- Monolityczna zabudowa i atrakcyjny design
- Wykończenie dopasowane do designu lokalu

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

- ✓ Know How
- ✓ Urządzenia
- ✓ **Gwarantujemy serwis Hendi**
 - Sieć 150 serwisantów w całej Polsce
 - Urządzenie zastępcze w ciągu 48 godz.

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

- ✓ Know How
- ✓ Urządzenia
- ✓ Serwis
- ✓ **Zapewniamy najwyższej jakości
asortyment - półprodukty**
 - Najwyższa jakość produktów Green Fox
 - Najszerszy asortyment
 - Najkorzystniejsze ceny
 - Pełna dostępność wszystkich produktów u dystrybutora (kiełbaski, bułki, sosy, serwetki itp.)

Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły



ODŻYWCZE + FUNKCOJANLE ROZWIĄZANIA GREEN FOX

- ✓ Dobór składników wg zasady „100% prawdziwego mięsa”
- ✓ Szybkość podania + wygoda konsumpcji

Reklama wewnątrz sklepu

MATERIAŁY MARKETINGOWE

W miejscu sprzedaży:

zdjęcie prezentuje wizualizację przykładowego miejsca sprzedaży Hot Dogów ze wszystkimi materiałami reklamowymi, dostępnymi w pakiecie marketingowym.

1

plakat/baner pod ładowy
używany dla zwiększenia widoczności punktu Strefy Hot Dog, a w przypadku braku możliwości zawieszenia tablicy pod sufitem, służy jako główny wizerunek stoiska.

2

Menu poziome lub pionowe
Umieszczenie menu na szybie przed urządzeniami strefy jest doskonałym rozwiązaniem, konsument ma dostęp do pozycji w menu, a zarazem nad nim widzi rzeczywisty i świeży produkt gotowy do sprzedaży. Menu pionowe jest opcjonalne, występuje wtedy gdy konstrukcja indywidualnego stoiska nie pozwala na użycie menu w orientacji poziomej.

3

Podwieszana tablica
Tablica zawiera Menu w większej formie, często klienci szukając jedzenia odruchowo spoglądają w górę poszukując menu z którego będą mogli zjeść swoją ulubioną kompozycję.

4

Roller Mini Stand
Poliwęglanowa tabliczka opisująca produkty które znajdują się na roller grillu.

5

Bilonownica szklana
Zawsze elegancka, ergonomiczna i wygodna w przyjmowaniu oraz wydawaniu gotówki za zakupy.

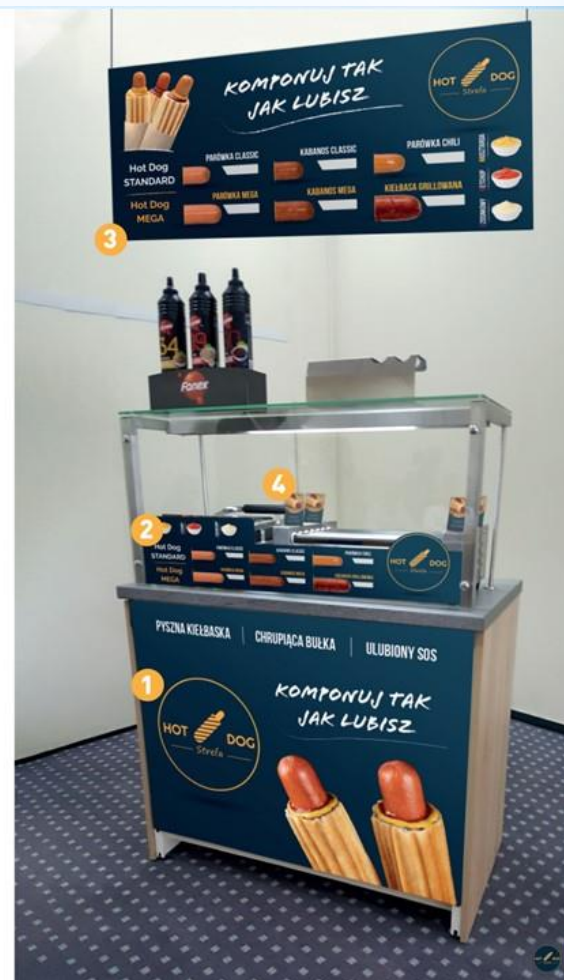
6

Witryna sklepu / drzwi wejściowe
Niezwykle przykuwający uwagę materiał typu POS, umiejscowiony na witrynie sklepu lub drzwiach wejściowych.

Rozmiar: 16 x 16 x 2 cm

7

Podświetlany pylon z logiem strefy
Dzięki niemu niemal z każdej strony ulicy czy chodnika dostrzemy dostępny punkt strefy hot dog.



Reklama wewnątrz sklepu



Reklama wewnątrz sklepu

KOMPONUJ TAK JAK LUBISZ

HOT DOG Strefa

Hot Dog STANDARD	PARÓWKA CLASSIC	KABANOS CLASSIC	PARÓWKA CHILI
Hot Dog MEGA	PARÓWKA MEGA	KABANOS MEGA	KIEŁBASA GRILLOWANA

MUSZTARDA

KETCHUP

LOSOSNOWY

Rozmiar: 130 x 60 cm **3**

Reklama wewnątrz sklepu



Reklama wewnątrz sklepu



Reklama na zewnątrz sklepu



Reklama na zewnątrz sklepu



Fast Food w Sklepie Detalicznym - Koncept Strefa Gastro - szczegóły

- ☐ **Zwrot z inwestycji**
- ✓ układ ratalny - natychmiastowe zyski
 - ✓ układ gotówkowy - najwyższa marża

Ilość sprzedawanych sztuk Hot Dogów	25 szt.	50 szt.	75 szt.	100 szt.
Marża wartościowa *	785 zł	1.682 zł	2.503 zł	3.328 zł

* Założenia:

- Cena sprzedaży Parówki Standard: 3,49 zł
- Cena sprzedaży Parówki Mega: 5,49
- Cena sprzedaży Kabanosa Standard: 3,99
- Cena sprzedaży Kabanosa Mega: 5,99

KORZYŚCI - PODSUMOWANIE

- ❑ Podniesienie atrakcyjności sklepu w oczach konsumentów
Jasny sygnał dla klientów - „*Rozwijamy się i podążamy za Waszymi potrzebami*”
- ❑ Brak konieczności zatrudnienia dodatkowej osoby do obsługi - „zero” inwestycji
- ❑ Poszerzenie docelowej grupy konsumentów
- ❑ Wzrost sprzedaży produktów powiązanych: napoje, gumy do żucia, słodczy

GWARANCJA WZROSTU ZYSKÓW
WZROST BEZPIECZEŃSTWA BIZNESU

Dziękuję za uwagę





ZAPRASZAM DO WSPÓŁPRACY