

Ekspozytor towarów (merchandiser)

332201

Inna nazwa zawodu: nie występują

Zadania i czynności

Ostatnia aktualizacja - 09.2009

Merchandiser (*fonet.: merczen'dajze*) jest osobą zajmującą się podnoszeniem efektywności sprzedaży poprzez wykorzystywanie topografii sklepu, sztuki prezentacji towarów i budowaniu skojarzeń klientów poprzez stosowanie różnorodnych zasad marketingowych oraz zasad psychologii społecznej, z tego też powodu często określany jest mianem „cichego sprzedawcy”.

Merchandiser często reprezentuje dostawcę/producenta towarów w miejscu ich sprzedaży, dbając o to, aby warunki ekspozycji stymulowały wielkość sprzedaży. Jego zadaniem jest regularne wizytowanie punktów sprzedaży z powierzonego rejonu w celu kontroli stanu towarów, sprawdzenia ilości, asortymentu i daty ważności oraz dbanie o właściwą ekspozycję towarów i porządkowanie półek. Przy okazji kontroluje on poprawność opisu towaru i jego cenę. Obowiązkiem merchandisera jest także zapewnienie ciągłości dostawy towarów poprzez zarządzanie zapasami w magazynie, przygotowywanie propozycji zamówień, a jeśli zachodzi konieczność - przygotowywanie zwrotów towarów. Ważnym zadaniem osoby wykonującej ten zawód jest wspieranie sprzedaży poprzez organizowanie imprez promocyjnych, zgłaszanie pomysłów dotyczących ekspozycji towaru, metod promocji, cen, itp. Nie mniej cenne jest zbieranie informacji i systematyczne raportowanie o potrzebach i opiniach klientów, napływających reklamacjach oraz analizowanie ofert i metod działania konkurentów. Reprezentując dostawcę czy producenta towarów merchandiser ma najczęściej pod opieką od kilku do kilkudziesięciu punktów handlowych w rejonie działania.

Stanowisko merchandisera tworzone bywa także przez samego sprzedawcę. Czynią tak najczęściej właściciele sieci sklepów wielkopowierzchniowych, tzw. supermarketów, domów towarowych, galerii handlowych. Rolę merchandisera w sprzedaży doceniają coraz częściej również właściciele mniejszych placówek handlowych.

Będąc pracownikiem sprzedawcy merchandiser zobowiązany jest dbać o odpowiednie rozmieszczenie poszczególnych działów i grup towarowych w sklepie w taki sposób, aby klient szukając produktów codziennego zakupu odwiedził jak największą ilość alejek i obejrzał jak największą ilość towaru w sklepie. W tym celu merchandiser dba o czytelne przekazywanie informacji (plakietki promocyjne, kierunkowskazy, obrazki), stosuje ruchome elementy aranżacji przestrzeni, wykorzystuje dźwięki (muzyka budująca nastrój, komunikaty), dobiera kolory i odwołuje się do ich symboliki, stymuluje bukietem zapachów, używa odpowiedniego oświetlenia pomagającego wydobyć/wyeksponować pożądane cechy lub walory towaru. Stąd wynika konieczność pracy z urządzeniami oświetleniowymi, np. lampami jarzeniowymi, żarowymi, oświetleniem światłowodowym, neonowym czy halogenowym. Zadaniem merchandisera jest również planowanie i tworzenie ekspozycji produktu lub produktów, czyli zarządzanie przestrzenią poprzez aranżację okna wystawowego. W tym celu posługuje się płytami konstrukcyjnymi, tkaninami, papierem, farbą, itp., budując

konstrukcje na miejscu lub montując je z gotowych, wcześniej zaprojektowanych i wykonanych elementów składowych. W efekcie tych zabiegów wzrasta szansa zainteresowania klienta pozostałą gamą oferowanych produktów i tym samym wzrasta wolumin sprzedaży.

Zdarza się także, że niektórzy polscy handlowcy pojmują rolę merchandisera jako tego, który bezrefleksyjnie transportuje z magazynu i ustawia na wskazanych mu miejscach i półkach kolejne partie towaru.