

СТЕЛЛАЖИ. Что делать, чтобы не допустить ошибок при их выборе?

1. Как правильно выбрать стеллажи, на что обратить внимание?

Прежде всего, в расчёт берется формат магазина, ассортимент и наличие складских помещений.

Далее акцент переходит на три основных критерия выбора стеллажей: эстетика, технические характеристики (грузоподъемность, размерные линейки и т.д.) и цена. Ну и, конечно, репутация производителя, наличие сертификатов.

При выборе стеллажей необходимо определить предполагаемую нагрузку на стеллаж. Для этого определяем, под какую группу товаров нужны стеллажи. Если у магазина нет своего складского помещения (или они ограничены) и выкладка товара осуществляется в торговом зале, то ставятся стеллажи повышенной грузоподъемностью. Это достигается за счет уменьшения длины стеллажа и добавления передней стойки.

Под потребности клиента могут быть предложены стеллажи как с более износостойким покрытием (шагрень), стойки сделаны из цельнотянутой трубы, а также большей грузоподъемностью (позиционируются как стеллажи премиум класса), или стеллажи из более тонкого металла, сварными стойками, наборными полками и стандартным окрасом (бюджетный вариант).

2. Каков срок службы стеллажей? В каких случаях требуется их замена (за исключением неисправности)?

Гарантийный срок службы металлических стеллажей почти всех производителей 24 месяца при правильной эксплуатации.

Срок службы металлических стеллажей с порошковым покрытием практически не ограничен, при условии, что соблюдены правильные условия эксплуатации, это прежде всего равномерное распределение товара и не превышение допустимых нагрузок, а также размещение в помещении. Другие ограничения практически отсутствуют. Замена может потребоваться в случае изменения концептуального подхода магазина (изменение формата).

3. Какие ошибки допускают ритейлеры при выборе и эксплуатации стеллажей?

Основная ошибка – погоня за экономией при выборе стеллажного оборудования. Это ведет к ухудшению потребительских качеств изделия и его внешнего вида при эксплуатации, уменьшению его срока службы. Также мы часто сталкиваемся с неверным определением нагрузки на стеллаж и полку со стороны ритейлера, т.е. клиент не учитывает требования по грузоподъемности.

4. Какие новинки на рынке стеллажного оборудования можно отметить?

Для усиления нагрузки были разработаны стеллажи с передней стойкой, что позволяет плотнее загрузить данное оборудование, например, ликероводочная продукция несколько рядов на полку (классический пример).

А в целом, как говорится, «велосипед изобретен». Добавляются только элементы: сетчатые полки и задние панели, закрывание хлебных полок оргстеклом с вырезами для руки, полукруглые полки, элементы из ЛДСП и массива дерева. Нестандартные сборки из штатных элементов: круглые стеллажи на одной стойке, кассовые столы из низкого островного стеллажа.

5. С какими нестандартными заказами сталкивались?

В основном это нестандартные цвета (Возможность покрытия в любой цвет по таблице RAL с указанием номера, либо использование рекламной пленки). Так же работаем по эскизам заказчика, обязательно с размерами.

Был случай, когда по запросу клиента использовали индивидуальное декорирование: в шкаф из ЛДСП был интегрирован металлический стеллаж.

Для одной сети был специально разработан торцевой стеллаж с рекламным треугольным фризом для продажи товаров по акции (фото во вложении).

6. Как кризис повлиял на рынок стеллажного оборудования?

Владельцы сетей и отдельных магазинов занимают выжидательную позицию в плане открытия новых торговых точек. Неизвестность динамики курса рубля, сложности с кредитованием: все это влияет на временное снижение спроса на торговое оборудование.

И в этих условиях, производители стеллажного оборудования дают "антикризисный" ответ облегченный (и более дешевый) стеллаж (например, у КС Русь серия Слендер). Эта серия стеллажей дешевле остальных, при этом несущественно теряет заявленные нагрузки, при условии комплектации специальными кронштейнами и стойками.

7. Какие тенденции рынка можно отметить?

Временный спад потребления, безусловно, сменится подъемом. В связи с нестабильностью курса иностранных валют все больше ритейлеров обращают свое внимание на оборудование российского производства.

Также стоит отметить своеобразную индивидуализацию визуального ряда, т.к. все больше торговых сетей предпочитают ставить оборудование под свой бренд и заказывают стеллажи нестандартных цветов.