

МАГАЗИНИ

СЛЕДЕТЕ СРОКОВЕТЕ НА ГОДНОСТ ПРОАКТИВНО



Въведете дневен преглед на продуктите с наближаващ срок на годност. Действайте превантивно – рекламирайте допълнително въпросните продукти, намалете цената или предвидете друг вид промоция, преди продуктът да се превърне в отпадък.

Ежедневният преглед е проста, но изключително ефективна мярка.

ПРАВИЛО 1.

ВЪВЕДЕТЕ ДИНАМИЧНО НАМАЛЯВАНЕ НА ЦЕНИТЕ



Ясно обозначените намалени продукти се продават бързо: потребителите активно търсят изгодните оферти.

Секцията с намалени цени трябва да е на видно, оживено място – не скрита в ъгъла.

ПРАВИЛО 2.

ПРОДАВАЙТЕ „НЕСЪВЪРШЕНИ“ ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ



Нестандартната форма,
размер или цвят не са дефект
– тези продукти имат
абсолютно същата
хранителна стойност и вкус.

*До 20% от плодовете и
зеленчуците биват
изхвърляни, поради строгите
козметични стандарти.*

ПРАВИЛО 3.

ИНФОРМИРАЙТЕ КЛИЕНТИТЕ ЗА ДАТИТЕ НА ПРОДУКТИТЕ



Много потребители не знаят разликата между „Най-добър до“ и „Годен до“ и изхвърлят напълно годна храна. Кратко, ясно обяснение на рафта до тези продукти може да промени навиците на хиляди клиенти.

*Информираният клиент
изхвърля по-малко.*

ПРАВИЛО 4.

ПРИЛАГАЙТЕ ПРИНЦИПА FIFO НА РАФТОВЕТЕ

Обучете персонала да зарежда
рафтовете с продуктите с
наближаващ срок най-отпред,
за да се купуват първо те и да
се минимализира разхищението
на храна.



FIFO = First-In, First-Out

ПРАВИЛО 5.

СЪКРАТЕТЕ ВЕРИГАТА НА ДОСТАВКА



Местните производители намаляват времето за доставка – продуктите пристигат по-свежи и с повече дни до изтичане на срока.

Партньорствата с местни производители намаляват загубите при транспорт и изграждат доверие сред потребителите

ПРАВИЛО 6.

ДАРЯВАЙТЕ



Имайте поне един активен партньор – хранителна банка или организация, която приема дарения. Определете служител отговорник за даренията, изградете стандартни процедури за съхранение и документиране.

Съгласно Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО) даряването на храна е данъчно признат разход.

ПРАВИЛО 7.

ОБУЧЕТЕ СЛУЖИТЕЛИТЕ КАТО ПОСЛАНИЦИ НА ПРОМЯНАТА



Добре обученият персонал е най-ценният инструмент срещу хранителните отпадъци. Касиерите могат да насочват клиентите към намалените продукти, персоналът в хлебния отдел – да пече продукти, спрямо дневното търсене.

*Всеки служител е
потенциален агент на
промяна.*

ПРАВИЛО 8.