

MERSALG

ISCENESÆT DIN BUTIK

Inspiration og nyheder fra CBP Nonfood+



LAVET FRA BUNDEN

Tidens trend er kvalitetsprodukter lavet fra bunden, og får dine kunder først øjnene op for hjemmelavede specialiteter, vil det komme på indkøbslisten til fremtidige indkøb.

Jo bedre du præsenterer dine produkter, jo mere kan du sælge. I de minutter, kunden opholder sig i din butik, har du alltid chancen for at friste til at købe mere end planlagt, og husk at gøre opmærksom på, at produktet er hjemmelavet, evt. med en påsat etiket.



TIDENS TREND ER HJEMMELAVET KVALITET

En god totaloplevelse i din butik gør dine kunder glade og får dem til at komme igen. Udover produkter af en høj kvalitet er det vigtigt at have fokus på alle detaljer omkring service, emballering, beklædning og rengøring. Alt det kunden oplever, når de befinder sig i butikken – her kommer CBP Nonfood+ ind og gør en forskel.

CBP hjælper dig med at sælge mere

Vi tilbyder flotte emballager til dine produkter og hjælper dig med at iscenesætte dem, så de sælger bedst muligt. Se de fristende vareopstillinger i denne artikel og lad dig inspirere til at lave et flot og indbydende butikssortiment. Husk også, at din CBP distriktschef altid er klar til at hjælpe ligesom du også kan se hele nonfood sortimentet på vores webshop www.cbppartner.dk.

Her en række fif, der hjælper salget på vej:

- Bånd og etiketter gør produkterne attraktive og giver blikfang
- Brug gerne gennemsigtige emballager, da kunderne gerne vil kunne se produktet
- Placer produkterne indbydende og synligt, så ventende kunder automatisk får øje på dem
- Arrangér dem pænt med fronten fremad
- Fyld løbende hylderne op (varer sælger varer)
- Husk labels med navn og lovpligtig information – brug fx Premium Pro labels, der er med til at skabe et ensartet udtryk
- Tilbyd smagsprøver – det fremmer impuls køb, når du giver kunderne mulighed for at smage





5

DE 5 SANSER

ER DIN BUTIK INDBYDENE OG ATTRAKTIV FOR DINE KUNDER?

Mens kunden venter på at blive ekspederet, søger øjnene rundt i din butik. Hvad ser kunden? Er der noget lækkert inden for syns- eller rækkevidde, vil det ofte ende med et impuls køb, som er lig med mersalg.

En lille øvelse

Vi vil anbefale dig en lille øvelse: Gå en tur ind i din butik – det vil sige, ind af fordøren. Tag et kritisk kig rundt i butikken fra kundesiden af disken. Hvad ser du? Er det indbydende, pænt og fremkommeligt med et fristende og flot præsenteret sortiment, eller er der måske lidt rod hist og her, der ikke hører til i en bagerbutik? Måske er der en ledig væg, som vil tage sig flot ud med et par hylder fyldt med hjemmelavede lækkerier. Trænger plakaten i A-skiltet til en udskiftning eller måske er måtten på gulvet blevet for slidt?

Små detaljer har også ret, så vær kritisk på din butiksrundtur og få det udbedret. Læs mere om hvordan din kunde påvirkes af deres sanser, når de handler hos dig.

DE 5 SANSER

Vi er alle født med sanser. De 5 vigtigste er lugtesans, synssans, høresans, smagssans og følesans. Disse sanser opfanger hele tiden signaler fra det, der sker omkring os, og påvirker os i alt, hvad vi gør.

Som bager har du alle muligheder for at påvirke dine kunders sanser, så snart de træder ind i din butik. Så går de derfra med en god helhedsoplevelse, og lysten til at komme igen.



Smagssanser

Smagssanserne aktiveres, når vi spiser, og vi har alle vores favorit smagsvarianter. Når vi introduceres til nye typer af bagværk, kender vi ikke smagen endnu, og den registreres derfor ikke i hverken smagsløg eller hjerne. Derfor skal du tilbyde smagsprøver. Fristende, lækre smagsprøver placeret tilgængeligt på disken. Husk smagsprøvepinde så du undgår, at kunderne rører produkterne.



Lugtesansen

Første sans er lugtesansen, som påvirkes i det øjeblik kunden træder ind af butiksdøren. Er der en skøn duft af friskbagt bagværk, vil sansecellerne i næsen opfange lugten og sende signal til hjernen om, at her får du lunt og friskbagt bagværk.



Høresansen

Høresansen påvirkes af alle lydene i butikken. Er her en hyggelig stemning og taler folk venligt til hinanden, svarer ekspedienten tilbage i en behagelig og informativ tone, og ved hun noget om de produkter, hun sælger? Ligesom en sød eller sjov bemærkning gør en glad og dagen ekstra god.



Synssansen

Synssansen er kroppens vigtigste sans, da det er fra synssansen, at hjernen får flest indtryk. Derfor er en flot og indbydende butik vigtig. Alt fra en smilende ekspedient til et flot sammensat sortiment af kager, brød og øvrige hjemmelavede produkter vil påvirke synssanserne og øge købelysten hos kunden.



Følesansen

Følesansen er den sidste sans vi kommer omkring. Her er det små sanseceller i huden, der føler, når du rører ved noget. Er brødet lunt, tungt eller tørt, er skorpen blød eller hård – føles sandwichen friskbagt og sprød i din hånd, eller er smagsprøven cremet og rar på dine læber?

EMBALLAGE SÆLGER!

En stor europæisk undersøgelse viser, at omkring 60% af alle indkøbsbeslutninger tages ved butikshylderne*, dvs. at emballagens udseende spiller en afgørende rolle for, om et produkt bliver en succes eller ej.

Mersalgprodukter kan være:

- Müsli
- Snacks
- Pølsebrød
- Pitabrød
- Småkager
- Pizzabunde
- Burgerboller
- Rugbrødschips
- Kammerjunkere
- Melblandinger
- Knækbrød
- Proteinbar
- Flødeboller
- Trøfler
- Pålægschokolade
- Påskeæg og andre sæsonvarer

*Kilde: Nielsen Innovation Practice

☐ **Plastbakke sort 500 ml APET**

Varenr. 57370. 640 stk.
160×160×39 mm (Låg 57371)

☐ **Plastbakke klar 500 ml APET**

Varenr. 49120. 640 stk.
(Låg 57371)

☐ **Låg klar APET**

Varenr. 57371. 640 stk.
(Passer til 57370 og 49120)



☐ **Plastbakke firkantet klar 750 ml APET**

Varenr. 49121. 480 stk. (Låg 49123)

☐ **Plastbakke klar 1000 ml APET**

Varenr. 49122. 480 stk. (Låg 49123)

☐ **Låg klar APET**

Varenr. 49123. 480 stk.
(Passer til 49121 og 49122)



☐ **S) Plastbakke m/hængslet låg PET 750 ml**

Varenr. 45043. 177×125×63 mm
400 stk.



☐ **Plastbakke m/hængslet låg PET 500 ml**

Varenr. 45239. 145×115×54 mm
500 stk.



☐ **Juleetiket 52×42 mm**

Varenr. 45903
100 stk.



☐ **Stofbånd lyserød**

Varenr. 45346. 3 mm×50 m



☐ **Stofbånd rødt**

Varenr. 45279. 10 mm×100 m



☐ **Juleetiket Ø91 mm**

Varenr. 52639
100 stk.

☐ **Deli plastbæger rund klar PET 350 ml**

Varenr. 49100. 500 stk. (Låg 49103)

☐ **Deli plastbæger rund klar PET 450 ml**

Varenr. 49101. 500 stk. (Låg 49103)

☐ **Deli plastbæger rund klar PET 750 ml**

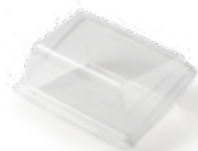
Varenr. 49102. 500 stk. (Låg 49103)

☐ **Deli låg fladt klar PET**

Varenr. 49103. 500 stk.
(Passer til 49100-49101-49102)



- ☐ **Plastbakke "Elegant" m/hængslet låg APET**
Varenr. 45066
188×135×80 mm. 210 stk.



- ☐ **Plastbakke "Elegant stor" m/hængslet låg APET**
Varenr. 45382
250×110×80 mm. 175 stk.



- Cellofanpose klodsbund**
☐ Varenr. 49837
100×60×300 mm. 500 stk.



- ☐ **CBP Traditionelt rugbrødsæske lille**
Varenr. 48230
178×100×45 mm. 250 stk.



- ☐ **Deli plastbæger Ø 70 mm – 250 ml PET**
Varenr. 49150 100 stk.
(Låg 49153)



- ☐ **Alu låg Ø70 mm**
Varenr. 49153 12×100 stk.

- ☐ **Deli plastbæger Ø 89 mm – 500 ml PET**
Varenr. 49152. 100 stk.
(Låg 49155)



- ☐ **Alu låg Ø89 mm**
Varenr. 49155. 7×100 stk.



- ☐ **Jutegarn natur**
Varenr. 58242
1,1 mm × 120 m



**Kageæske
hollandsk natur**

- ☐ **m/rude**
Varenr. 48351
50×150×80 mm
100 stk.
- ☐ **u/rude**
Varenr. 48350
130×110×80 mm
50 stk.



Cellofanpose klodsbund

- ☐ Varenr. 49836
140×60×300 mm. 500 stk.



- ☐ **Plastpose LDPE**
Varenr. 43307
250×500×0,025 mm. 1000 stk.



- ☐ **Chokoladeæske m/rude**
Varenr. 600412
137×137×34 mm
100 stk.

- ☐ **Indlæg t/
pålægsschokolade**
Varenr. 45950
136×226 mm.
200 stk. (passer til
chokoladeæske 600412)



FORSEGLING AF EMBALLAGER

Produkter der pakkes i cellofanposer og papirposer tager sig godt ud på hylden. Husk at udnytte posens højde fuldt ud, dette gør produktet elegant og helhedsindtrykket mere eksklusivt. Poser kan forsegles på flere måder; med tape, gun clips eller svejs-

ning. Svejselukkes cellofanposerne med et krokodillenæb bliver posen lufttæt og produkterne holder sig friske i længere tid. Ønsker du udvikling af etiketter, karton indlæg samt øvrige emballager med eget logo, kontakt din distriktschef.



☐ **Tape rød**
Varenr. 49820. 9 mm × 66 m
16 rl. pr. karton



☐ **Gun clips hvid**
Varenr. 42804. 75 mm. 1000 stk.



☐ **S) Krokodillenæbsvejser
300 mm**
Varenr. 43094



☐ **Træpinde med dobbelt spids
80 mm**
Varenr. 42579. 1000 stk.



Cellofanpose klodsbund

- ☐ Varenr. 49836
140×60×300 mm. 500 stk.
- ☐ Varenr. 49837
100×60×300 mm. 500 stk.



Klodsbundspose brun m/rude

- ☐ **90×50×260 mm**
Varenr. 45590
500 stk.
- ☐ **120×85×250 mm**
Varenr. 45591
500 stk.

CBP ANBEFALER

Prepak dine hjemmelavede chokoladeæg i cellofanposer og pynt dem med bånd og etiket, eller iscenesæt et flot sortiment med kransekage, trøfler, cookies eller chokoladeæg, pakket i en dekorativ folieemballage.



☐ **Stofbånd guld**
Varenr. 45334
3 mm × 50 m



☐ **Stofbånd brun**
Varenr. 45170
10 mm×100 m



☐ **Stofbånd gul**
Varenr. 45185
10 mm×100 m



☐ **Påskeetiket**
Varenr. 45757
38×60 mm. 100 stk.



☐ **Buet folieæske**
Varenr. 50112
180×180×135 mm. 50 stk.



☐ **Buet folieæske**
Varenr. 50111
90×120×85 mm. 250 stk.



☐ **Easy Bake**
Varenr. 50165
140×150×35 mm. 480 stk.



Kagekapsel gul
☐ Varenr. 45180. 50×35 mm. 1000 stk.
☐ Varenr. 48026. 35×27 mm 1000 stk.

LABELPRINTER

og labels i mange flotte farver med frostklæb

Flotte labels sætter kulør på hylderne og opfylder mærkningsregler.

Denne labelprinter er velegnet til udskrift af labels fra CBP Premium Pro. Printbredden er på max. 104 mm med en 203 dpi opløsning.

Labels med logo, pris, ingrediensliste m/ allergener og fuldkornsmærke – ideel til print fra CBP Premium Pro. Der kan udskrives forskellige varianter af labels, så de passer til både poser, bægge, æsker og meget mere.

Kombinér farver, så de skaber liv og stemning i din butik. Grøn er velegnet til påske, mørkrød til jul og lyserød er perfekt til torsdag, valentines dag og lignende.



☐ **DG) Labelprinter**
Varenr. 50192



☐ **Label, rød**
Termo top, frostklæb
Varenr. 50701. 60x160 mm. 400 stk.



Label, hvid
Termo top, frostklæb
☐ Varenr. 50190 60x180 mm. 400 stk.
☐ Varenr. 50195. 60x80 mm. 900 stk.
☐ Varenr. 50196. 60x12 mm. 550 stk.



☐ **Label, grøn**
Termo top, frostklæb
Varenr. 50702. 60x160 mm. 400 stk.



Label, brun
Termo top, frostklæb
☐ Varenr. 50193. 60x180 mm. 400 stk.
☐ Varenr. 50197. 60x120 mm. 400 stk.
☐ Varenr. 50700. 60x160 mm. 400 stk.



☐ **Label, lyserød**
Termo top, frostklæb
Varenr. 50703. 60x160 mm. 400 stk.

PRINT ETIKETTER FRA CBP PREMIUM PRO – 3 TYPER

1. Gå i CBP Premium Pro og vælg 'Udskriv etiket/varedeklaration'
2. Tilføj dine oplysninger til etiketten
3. Vælg labels udformning nederst ved Labeltype

Der er 3 typer:

Standard (ens med nuværende)

Posetop (placeres over pose top, toptekst vendt 180 gr.)

Æske (placeres på top, side og bundpanel på chokoladeæsker, plastbakker m.v.)

4. Vælg den ønskede labeltype afhængig af dit produkt, og print derefter på vanlig vis

OPTIMÉR DINE PRINT

1. Gå i Kontrolpanel på din computer
2. Vælg Enheder og Printere
3. Højreklik på aktuel printer (ZDesigner)
4. Vælg dernæst "Udskriftindstillinger"
5. Vælg Optioner, ved Hastighed vælges 7.6 cm/s og ved Kontrast vælges 30. Husk også at indtaste 16.00 ved Højde
6. Ovenstående indstillinger optimerer print og tekst på dine labels, og de nye indstillinger gemmes automatisk til fremtidige udprint, når du har printet en gang

GAVEKORT GIR MERSALG

Gavekort til lækkert bagværk er en perfekt gaveidé til en god ven, teenagesønnen eller blot som en sød værtindegave.

Vi har udviklet et gavekortssortiment med fire forskellige gavekortsværdier, så der er noget for enhver smag.

Gavekortene er vigtige at præsentere flot og fristende i din butik. Derfor har vi lavet et A4 præsentationsark til disken.

Der er plads til at vise fire gavekort og en kort tekst med blikfang.

Skiltet giver et hurtigt overblik, og kunderne kan nemt orientere sig om mulighederne og lade sig friste.

TIP

Placér en gavekortsæske ved siden af A4-skiltet med gavekort - dette vil også inspirere til køb.



GAVEKORTSORTIMENT

Gavekortene er lavet med flot bagemiljø og kortværdi er tydeligt anført. Kvalitet og størrelse på kortene er som almindelige kreditkort.

På bagsiden af hvert kort er der to hvide skrivefelter, hvor der kan skrives butiksnavn, dato, restbeløb (skriv med kuglepen eller permanent tusch) eller evt. påsætte etiket med logo. Har du allerede en plastikkort printer, kan du købe kortene direkte ved RD Data, og printe dem med den værdi og tekst du ønsker. Kontakt CBP kundeservice eller din distriktschef for mere information.

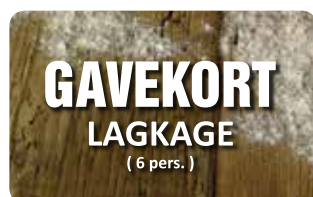
GAVEKORTSÆSKE

Som prikken over i'et har vi udviklet en elegant gavekortsæske til gavekortet.

Kortet fikseres i rillerne i æsken, og der er plads til at skrive en hilsen til modtageren af gavekortet.



☐ **Gavekortsæske 50 stk.**
Varenr. 55519. 480x283 mm



☐ **Gavekort til LAGKAGE (6 pers.)**
Varenr. 45374. Vejrl. pris 75 kr.



☐ **Gavekort til 4 TØRKAGER (valgfrie)**
Varenr. 45377. Vejrl. pris 75 kr.



☐ **Gavekort til MORGENMAD**
Varenr. 45375. Vejrl. pris 100 kr.



☐ **Gavekort 100 kr.**
Varenr. 45376



JOHN'S KAGEHUS

GRIB SALGET!

Kunden er i din butik. Hun har dankortet i hånden og er indstillet på at bruge det. Du får ikke bedre chance for at sælge mere – grib den!

Det gør de hos John's Kagehus i Kastrup, hvor kunderne møder en reol med indbydende mersalgsprodukter. Perfekt i øjenhøjde og fyldt med rugbrødschips, bag selv-blandinger, kammerjunkere, marmelade og andre lækre sager. Alt sammen præsenteret i flot indpakning og med John's egne labels.

– Jeg sælger rigtig meget fra min "mersalgshylde", som jeg kalder den, fortæller John. Når kunderne alligevel står og venter i kø, så vandrer øjnene, og hvis man bliver præsenteret for nogle lækkerbiskner i øjenhøjde, er der ikke langt fra fristelse til dankort.

Er dine kunder også klar til at købe mere?

Mersalg behøver ikke at være træls og pågående som på tankstationen, hvor man som kunde tvinges ud i svar som "Nej, jeg skal ikke have tre franske hotdogs for en halvtredser". Mersalg kan nemlig foregå på en enkel og charmerende måde, hvor varerne sælger sig selv og kunderne føler sig beriget og ikke overfaldet. CBP Nonfood+ hjælper dig på vej.

Kunden fristes til impuls køb af dine varer. Pak produkterne lækert ind, og placér dem synligt i butikken, så kunderne ikke kan undgå at se dem. Husk at fylde hylderne op løbende og placér emballagefronten fremad, så hele hylden ser indbydende ud. Smagsprøver giver ofte kunden lyst til impuls køb, og så er det en god måde at få salg i nye produktvarianter.

Lækre, hjemmelavede produkter og bag selv-blandinger er hits rundt omkring i danske bagerbutikker. Giv hylderne en flot ensartethed med egne logolabels eller farvede etiketter fra CBP Premium Pro.

KAGEHUSET SÆLGER MEGET ANDET END KAGE



Mette og Henrik Kjær fra Kagehuset i Hovedgård har fokus på butikken. Hvordan den ser ud, hvilken placering varerne har og hvornår produkterne flyttes rundt i løbet af dagen. Skiftene i løbet af dagen giver plads til nyt, og nyt skal der til, når du vil bevare kundernes interesse og vil være lokalområdets specialbutik.

Henriks bedste mersalgs-råd:

- Vi sælger langt flere varer, når de er hjemmelavede. Før havde vi marmelade fra Den Gamle Fabrik til 25,- glasset, men vi solgte ikke ret meget, for kunderne kunne jo få det samme i supermarkedet. Nu tilbyder vi Kagehusets hjemmelavede marmelade til 38,-, og det sælger langt bedre.
- Da vi lancerede vores marmelade, solgte vi 1.000 glas på en weekend. Og nu, næsten et år senere, sælger vi stabilt omkring 100 glas hver uge. Selvom marmeladen er lavet fra bunden, koster det altså ikke mange kroner pr. glas for os at fremstille. En meget fin forretning!
- Gavekurve er blevet et hit. Vi har samlet chokolade, marmelade, kaffe, småkager og andet godt i en flot kurv til i alt 275,-. Kunden får en let gave og sparer 50,- i forhold til enkeltstyksprisen. Og vi sælger en pæn mængde på én gang. Alle vinder.
- Efterhånden har vi mange produkter med vores navn på. Udover marmelade tilbyder vi vores egen kaffe, småkager, knækbrød, kammerjunkere og gavekurve med lidt af hvert. Vi laver det hele selv, bortset fra kaffen, som vi får malet hos BKL.
- Vi har planer om flere mersalgsprodukter. For eksempel står te, mysli og pålægschokolade højt på vores ønskeliste.
- Vi trækker kunderne ind i butikken med særlige tilbud. Det kan eksempel være rugbrød til 20 kroner, som vi reklamerer med på forsiden af ugeavisen. Så strømmer kunderne ind, og når de først er i butikken, er vi gode til at friste dem med alle vores flotte og lækre varer. Det er investeringen værd.
- Gratis smagsprøver er ikke raketvidenskab, men det virker. Hvis både øjnene og smagsløgene bliver fristet, sidder dankortet lidt løsere. Så husk det hver dag!
- Skab liv i butikken med skiftende udstillinger. Kunderne skal kunne mærke, at der sker noget. Og husk at være opmærksom på sæsonen med aktuelle produkter, der matcher.



EN VERDEN AF MULIGHEDER



CBP NONFOOD+

Vi hjælper med alle de produkter, der ikke er ingredienser til dit bagværk

Er dine bageforme, rengøringsmidler og beklædningen til personalet optimal? Er bagværket præsenteret fristende og lækkert, nemt at håndtere for kunden og en god oplevelse at indtage? Har du en smart og funktionel emballage "to go", når frokosten tages med, eller praktiske sandwichposer, der gør det nemt at spise i bilen? CBP Nonfood+ har stort branchekendskab og ved, hvad der fungerer i dit bageri og butik. Vi har et skarpt øje på hvad der rører sig på markedet af nyt og relevant indenfor nonfood-kategorien til bagerisegmentet, og står klar til at rådgive dig.

- Emballageudvikling og -design
- Inspiration, rådgivning og faglig sparring
- Bredt standardsortiment – konkurrencedygtige priser
- Rengøring og hygiejne – stærke koncepter
- Høj teknisk faglighed – speed i løsningsprocessen
- Dokumentation/lovgivning – fokus på fødevarer sikkerhed

Kontakt os

Har du spørgsmål eller ønsker du et besøg af en af vores dygtige produktspecialister kan du kontakte din distriktschef eller kundeservice.

