

№ идеи	Суть идеи
1	<p>Семья, вообще моя самая любимая сеть в городе, и хоть рядом с нашим домом этого магазина нет (приходится ходить или ездить на транспорте) я не изменяю своим привычкам, самый любимый в сети это магазин в ТРК "Столица". Всегда отзывчивый персонал, кассиры вежливые и добрые, правда некоторые продавцы не всегда опытные, но это наживное. Ассортимент поражает своим многообразием, и слава Богу решили вопрос с некондицией и испорченной продукцией (об этом я уже писала ранее длительное время назад) очень много было порченной курицы в секции охлажденной мясной продукции.</p> <p>Я даже не назову это идеей, просто пожелание, уже почти все магазины в сети выглядят обновленными, и холодильники и прилавки и полки, все очень современное и привлекательное, тогда как в "Столице" все уже старенькое и даже немного завидно другим покупателям которые посещают новые магазины.</p> <p>А пока писала появилось и предложение, рядом со Столицей находится спортивный клуб Олимпия, и я как человек который посещает тренажерный зал заинтересована в товарах для людей следящих за своей фигурой, можно было бы оформить уголок здорового питания, например нет у вас в магазине такого нужного товара как яичные белки (продаются в бутылках готовые к употреблению отделенные от желтков) желтки так же отделены и продаются в бутылках (они подходят для выпечки), проросшие зерна пользуются спросом, и эту "спортивную-здоровую" тему можно развивать до бесконечности. на этом всё, надеюсь вам понравится моя идея)</p>
2	<p>Совет по мерчендайзингу для гипермаркета Семья. Предлагаю вам разместить детские товары сразу при входе в магазин. Сразу извиняюсь, т.к. была последний раз 3 года назад в вашем магазине возможно, что вы уже что-то изменяли раньше, но насколько помню игрушки и тетрадки у вас были в самом дальнем углу магазина.</p> <p>Причина переноса игрушек ближе ко входу проста, в гипермаркет приезжают для того чтобы в выходные, а и в будни отдохнуть всей семьей. Обычно все кто имеет детей берут их с собой.</p> <p>Сделав полки с игрушками сразу у входа, с правой стороны от входа, если есть возможность чтобы не было предложением в лоб, вы увеличите продажи детского счастья )</p> <p>Тем более, что приближаются праздники и все отправляются в гости, бабушки, дедушки, тети и дяди с удовольствием будут покупать мелкие игрушки для своих ребят, если им об этом тактично намекнуть.</p>
3	<p>Добрый день )</p> <p>Предлагаю вам на регулярной основе проводить Акции по продаже определённой группы товаров, а именно игрушек.</p> <p>Суть в том, чтобы каждый квартал в году был посвящен определённому мультфильму.</p> <p>Например.</p> <p>Начинается Декабрь. Акция "В гостях у снежной королевы". За каждую покупку на сумму 1000 рублей покупатель получает красивую наклейку для ребёнка с картинками из мультфильма. В кассовой зоне должны быть предложены игрушки, тетрадки, шоколадки, шампуни, крема и т.п. всё, что связано с мультфильмом. За неделю до окончания темы сказки, все эти товары продаются со скидкой в 30%.</p> <p>На следующий квартал другой мультфильм и всё заново. Например. Маша и медведь и всё что под это подходит продаётся в зоне при кассе. Если у вас есть журнал Семья, то в нём можно было бы размещать соответствующие раскраски для ребят.</p>

4	<p>Журнал для покупателей. Не знаю есть ли он у вас на сегодняшний день, извиняюсь если неактуально, но если есть, то предлагаю вам рассказывать о:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- текущих акциях и скидках</li> <li>- сотрудниках и их работе+о вакансиях, Например:статья "познакомьтесь Марина" и рассказ о сотруднике, который работает у вас уже более 10 лет кассиром. Интервью например, о том что Марина прекрасный кулинар и умеет стряпать торты и её семейный рецепт. Такими рассказами вы увеличиваете лояльность тех сотрудников, которые уже работают у вас, привлекаете новых и создаёте положительный имидж компании, которая любит своих людей.</li> <li>- гороскоп гурмана и статьи о здоровом питании, рассказы о продуктах выращенных органическим путём, о гмо и т.п. вы можете привлекать экспертов и развенчивать мифы к примеру )</li> <li>- Так же вы можете с помощью журнала заработать продавая рекламные полосы банкам и т.п. под рекламу их банковских карт например.</li> </ul>
5	<p>Совет: пожалуйста, пользуйтесь хештегами, когда пишете посты в фейсбуке. Так вы облегчите поиск нужного и привлечёте на свою страницу новых читателей. Просто ставьте # и всё )) #Семейный совет например или #Рецептдлясемьи или #люблюсемью</p>
6	<p>Идея - услуга Отложенный платёж. Слоган -Бери сейчас - плати потом. Целевая аудитория: пенсионеры. Суть: Покупатель-Пенсионер может набрать в магазине продуктов на сумму до 5000 рублей и не платить сразу, а загашать свой долг перед магазином без комиссий и переплат в течение 120 дней, частями по чуть-чуть. Для того, чтобы воспользоваться услугой достаточно паспорта, пенсионного удостоверения и справки из пенсионного фонда о размере пенсии за 6 месяцев. На стойке информации подписывается договор и получается покупка как в кредит с платежами любыми суммами. Для покупателей очень удобно, думаю, что услуга будет пользоваться большим спросом особенно в праздничные дни. Пенсионеры самая благонадёжная категория граждан, так что невозвратов и просрочек быть не должно ) А т.к. кредиты и кредитные карты пенсионерам недоступны, то вы получаете мегалояльную категорию клиентов.</p>
7	<p>Тематические дни в магазинах Семья придадут соответствующее настроение и подарят запоминающиеся эмоции. Суть простая делать на несколько дней примерно на 2-3 недели дни:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Италии. Можно использовать музыкальный фон, песни знаменитых исполнителей Италии. Проводить дегустации и мастер-классы на тему. В фб публиковать рецепты пиццы и пасты. Делать тематические выкладки товаров и оформлять торговые залы картинками с видами знаменитых мест. А так же делать скидки на продукты по теме, например на оливковое масло и маслинки.</li> <li>- Или проводить дни Карелии, Якутии, Чечни, Татарстана или Башкирии ;)</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>8</b></p>	<p>Конкурс селфи для покупателей.  Цель: популяризация фб странички Семьи в социальной сети. Период проведения конкурса в течение 1 месяца. Например, на нг с 15 декабря до 15 января или от 1 февраля до конца месяца, чтобы захватить 14 и 23 февраля.  Разместить в торговых залах большие зеркала в полный рост, так чтобы отражалась ёлка наряженная в фирменном стиле и легкоузнаваемая (если 14 февраля рядом можно поставить вазу с сердечками на палочках), можно на время акции привлечь и деда Мороза со Снегурочкой (выбрать из сотрудников Семьи).  Условия участия в конкурсе для покупателей: сделай селфи в нашем магазине или сделай селфи с нашим дед Морозом, выложи своё фото на фб страничке Семьи с подписью "НГ с Семьёй" или "Семейный НГ" и стань участником розыгрыша призов.  Призы можно разыграть на старый нг, ими могут быть брендовые футболки, кружки, шоколадки, книги рецептов, полотенца и т.п.  Надеюсь, что проведение подобных конкурсов порадует ваших покупателей, запомнится приятными эмоциями и послужит хорошим поводом привлечения новых друзей.  Подобную кампанию можно провести во всех городах вашего присутствия.</p>
<p style="text-align: center;"><b>9</b></p>	<p>Совет для маркетолога, который ведёт страничку Семьи в фб.  Пожалуйста, используйте хэштеги для своих постов. По ним будет удобно искать нужное на вашей странице, а так же это привлекает дополнительных посетителей страницы.  Например, написали рецепт и поставили хэштег #семейныйрецепт или #кушатьподано или #здороваяеда или #семейныйкулинар</p>
<p style="text-align: center;"><b>10</b></p>	<p>Совет для маркетолога, который ведёт страничку Семьи в фб.  Пожалуйста, используйте хэштеги для своих постов. По ним будет удобно искать нужное на вашей странице, а так же это привлекает дополнительных посетителей страницы.  Например, написали рецепт и поставили хэштег #семейныйрецепт или #кушатьподано или #здороваяеда или #семейныйкулинар</p>
<p style="text-align: center;"><b>11</b></p>	<p>1) Предлагаю сделать стенд с акционными буклетами на входе в супермаркеты, чтоб вместе с тем, как покупатель берет тележку, брал буклет и ознакомливался с новинками магазина и акциями. Если буклетики будут раздаваться на кассе, то они будут уже не актуальными, т.к. покупки уже сделаны, а к следующему походу в магазин уже все забудется, либо буклет будет в мусорке.</p> <p>2) Сделать сборные сеты продуктов, на подобии всем известных упаковок "шампунь+бальзам+гель для душа", " сумка в роддом". к примеру возьмём сет "холостяк", в который входят хлеб, сосиски, куриные яйца, макароны, консервы. Либо сет "романтик" в который входит вино/шампанское, коробка конфет, сырно-мясная нарезка. Примеров может быть много, главное суть! Спросом будет пользоваться в основном у мужчин, т.к. они в основном ходят в магазин со списком, т.к. не знают что купить, а здесь будет уже целый пакет годных и нужных товаров, либо у очень занятых людей, у которых нет времени на прогулки по магазину.</p>

<p>12</p>	<p>Заменить существующую систему скидок на программу лояльности.  Как выглядит сейчас: у покупателя есть карта при предъявлении которой на кассе он получает скидку на покупку. У него в кошельке остаётся больше денег, он на минуту доволен 3-5-двадцатью рублями, но после выхода из магазина сразу забывает об этом. А для тех, у кого карты нет цены вообще кажутся завышенными на 3-5- двадцать рублей.  Как изменить систему, покупка приносила радость покупателю, а продавцу лояльных и постоянных клиентов?  Совет: покупатель предъявляет карту на кассе как обычно, но платит ту сумму, на которую набрал товаров, а 2-3-7 % от этой покупки идут на его счёт на сайте семьи. Эти деньги накапливаются, так чтобы за накоплением можно было следить. И эти деньги можно отоварить через сайт Семьи после того как сумма перевалит за определённый порог (например 2000 рублей).  Для клиентов Семьи, которые участвуют в подобной программе можно подготовить соответствующие категории товаров:  - Развлечения для себя (подписка на журнал, парфюмерия, билеты в кино)  - Развлечения для семьи (набор для барбекю, сервиз посуды и т.п.)  - Подарки для любимых (заказ цветов например)  - Благотворительность (список организаций куда можно направить средства, от детских домов до собачьих приютов)  Условие, что на нг все непотраченные деньги уходят на благотворительность ;)  Такая программа лояльности будет более наглядной, она даёт покупателям возможность выбора и принятия решения. Количество активностей на сайте возрастёт и покупатель будет бумать о Семье не только в момент, когда находится в магазине.</p>
<p>13</p>	<p>Уважаемые господа, реклама - двигатель торговли!!! Но не в вашей фирме, ваши скучные банеры с информацией о скидках на товары, на сегодня нерентабельные затраты на рекламу. Чтобы сделать рекламу работающей, надо поработать!!!! Когда мы с вами слышим слово семья, какая ассоциация возникает у вас с этим словом???, мне трудно представить о чем думаете вы, а простой народ думает: мама+папа+пятеро детей. В городе Петрозаводске очень много хороших семей (многодетных), где действительно семья Я, где хорошие родители, умные и воспитанные дети, где уют и уважение. Выбираете 5 семей и заключаете с ними договор: вы им оказываете добровольные услуги (называется благотворительность), можно 1 раз в месяц, примерно на 3 000-00 рублей, а они вам свое разрешение на участие в рекламе акционных товаров. Пельмени: реальная семья сидит за столом, на столе большое блюдо пельменей, с дымком, а у детей на вилочках пельмешки да со сметанкой, да еще и усы от сметанки, и чтоб улыбались по-настоящему, а не со звериным оскалом, и не показывали нам свои зубы. Чтобы нам захотелось этих пельмешек "здесь" и "сейчас".  А можно провести мероприятие для многодетных семей: "День матери", "День семьи" и т.д., на все запечатлеть на фото, а потом заставить работать на рекламу!!! Идей-то много, надо просто работать!!! Сразу сообщу, чтобы не было ненужных вопросов, у меня НЕ МНОГОДЕТНАЯ СЕМЬЯ!!!! У меня всего один сын и уже взрослый и никакой выгоды я от этого иметь не могу!!!</p>
<p>14</p>	<p>Предлагаю вам ввести в обиход бумажные пакеты, использование которых гораздо экологичнее, чем использование полиэтилена. В окружающей среде выброшенные пластиковые пакеты сохраняются длительное время и не подвергаются биологическому разложению. Таким образом, они образуют устойчивое загрязнение планеты и Мирового океана. Четыре триллиона пакетов в год используется в мире. Они убивают около 1 млн птиц; 100 тысяч морских млекопитающих и неисчислимы косяки рыб.  Полностью исключить пластиковые пакеты конечно же не получится, но свести их минимуму вполне возможно. Помимо бумажных пакетов, можно за дополнительную плату ввести тканые сумочки с вашим логотипом. Ткань - тоже натуральный, практичный и экологичный материал, использовать такие сумки можно неоднократно.</p>

<p><b>15</b></p>	<p>Еженедельная наградная игра на сайте Семьи или в ФБ для рабочих коллективов. Целевая аудитория: офисные работники. Цель проведения игр: познакомиться со своими покупателями, что за организации они представляют, база живых контактов и сделать сайт Семьи более эмотивным, привлекательным и посещаемым. Суть игры: каждую неделю в одно и тоже время на сайте появляется например бильярдный стол, нужно забить 3 шара и после этого ответить на 3 вопроса о здоровом питании или каком-то рекламируемом продукте (он и может быть призом). Первый, кто справится с заданием и получает приз, указывает организацию которую представляет, фио контактного лица и телефон. В течение 1 часа получает свой приз вместе с "рабочей семьей", делается фотка где все улыбаются ) Потом на сайте формируется фотоальбом победителей квизов, викторин и т.п. Здорово, если фотки победителей выкладывать и фб, тогда увеличится и количество посетителей странички. Раз в году можно, подсчитать чья фотка собрала максимальное количество лайков и занова наградить счастливых )</p>
<p><b>16</b></p>	<p>Совет по видеороликам на фб. Пожалуйста, привнесите в ролик символику Семьи, если снять ролик с сайта и разместить в другом месте ни за что не угадаешь, что перед тобой сотрудник магазина Семья. Может сотруднику одеться в фирменном стиле или прикрепить бейджик на одежду или флажок на столик? И улыбайтесь, вы же такие красивые, зачем такие каменные лица )</p>
<p><b>17</b></p>	<p>Семейная библиотека. Вы можете создать на сайте семьи раздел Семейные книги , в котром можно выкладывать в электронном формате книги, в которых можно найти рекомендации по здоровому питанию, кулинарные рецепты, секреты сомелье или советы по праздничному оформлению стола. Думаю, что электронная библиотека может постоянно пополняться и быть приятным и полезным содержанием для посетителей сайта. Дополнительно можно настроить и сервис по продаже печатных вариантов книг, а так же публиковать анонсы и выдержки, цитаты из книг интересных новых авторов.</p>

<p style="text-align: center;"><b>18</b></p>	<p>Добрый день!</p> <p>Идея пришла мне уже давно, хотя она и не новая, ее используют и в Европе и в Америке. Я каждый день покупаю молоко, часто в пластиковых бутылках. К сожалению бутылки накапливаются быстрее, чем я их потом использую, хранить негде, а выбрасывать жалко. Почему бы Вам не поставить автоматы по приему пластиковых бутылок из под молока, взамен давать купоны, которыми можно расплатиться в магазинах сети Семья. Номинал купона должен быть конечно же реальный, например 5 рублей.</p> <p>Обналичить нельзя, можно только обменять на продукты. Приток клиентов обеспечен, продажа молока в пластиковых бутылках увеличится, пенсионеры будут особенно рады - 2 бутылки сдали и буханку хлеба купили, и самое главное - Вы заботитесь об экологии, пластик люди не выбрасывают и не засоряют им окружающую среду, а отправляют его, с помощью Вас, на переработку.</p> <p>Также у меня есть не то что идея, а скорее пожелание - обеспечьте все магазины тележками с подножками или подножкой-стульчиком, где ребенок 3-7 лет стоять может или сидеть. Машины очень громозкие и есть только в паре магазинов, детки постарше не влезят, ходить долго не могут, а кто основные покупатели днем? - мамочки с детьми. В корзинку садишь - начинаете возмущаться. А что мне делать, машины не во всех магазинах есть, а вот была бы такая тележка чтоб ребенок сел сразу за ручкой, а не после уже самой корзины, и мне его видно, и корзина не громозкая - нет кабины, ну а если совсем подойти творчески - можно и руль приделать, и ребенку хорошо, он и покупки видит, и не тесно ему, и рулить может :) и я спокойно покупки делаю, не в попыхах и не нервничаю, и такими корзинами все могут пользоваться, подножку-стульчик можно ведь раскладной сделать, будет не во внутрь корзины, а наружу раскладываться.</p> <p>Еще идея - тоже широко используется в мире, но к сожалению не у нас, это покупка по купонам, которые печатаются в региональных газетах. Саму реализацию описывать не буду - достаточно посмотреть одну из передач "купономания".</p> <p>Не плохо бы еще и акции Ваши узнавать почаще не только в самом магазине, а то пятерочка, виват постоянно "макулатуру" в почтовые ящики складывают, а у вас толстые журналы на кассе. Зачем? Лучше листовки и также в ящики, не у всех ведь семья у самого дома. Мне допустим идти далеко, а купить хочется подешевле товар.</p> <p>Надеюсь мои идеи будут услышаны Вами! Спасибо!</p>
<p style="text-align: center;"><b>19</b></p>	<p>Видео-консультант он-лайн.</p> <p>Специалисты call-центра могут отвечать не только на звонки, но и общаться на сайте. Как с помощью всплывающих сообщений так и с помощью видео-звонков.</p> <p>Возможно воспользоваться вибером или другой программой.</p>

<p><b>20</b></p>	<p>Электронная версия журнала Семья.  К сожалению, я не в курсе есть ли у Семьи печатное издание, в котором были бы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- советы экспертов</li> <li>- Рассказы о новых магазинах и миссии Семьи</li> <li>- Гороскоп для гурманов</li> <li>- Рассказы о модных направлениях в питании, например о веганах</li> <li>- рекомендации по выбору кормов для домашних любимцев и т.п.</li> </ul> <p>Такой журнал можно было бы анонсировать каждый месяц на сайте Семьи и в социальных сетях типа ФБ и выкладывать для скачивания.</p> <p>Такой журнал будет выполнять развлекательную функцию и будет полезен покупателям.</p> <p>Для Семьи это ещё один канал для эмоционального общения с клиентами.</p> <p>Кстати, на журнал можно сделать электронную подписку и отправлять его на эл почту ежемесячно.</p>
<p><b>21</b></p>	<p>Флешмоб активность. Семейный завтрак.  Цель: развлекательная, создать положительные эмоции у целевой аудитории. Рассказать о своей затее в социальных сетях, журнале и на сайте.  Место проведения: аэропорт.  Суть акции: собрать Семейные завтраки, в бумажном пакете яблоко, булочка и маленький сок. Слоган акции, завтрак- бодрость вашего дня!  Сотрудники Семьи встречают все утренние рейсы и раздают фирменные пакетики с завтраками. Сделать красочные фото и поднять настроение сотрудникам аэропорта и прилетающим.  Можно подобный флешмоб приурочить к Рождеству или НГ, чтобы завтраки раздавал Дед Мороз или Снегурочка.  Думаю, будет весело )</p>
<p><b>22</b></p>	<p>Салют! Закупаю продукты по адресу Комсомольский проспект 64. Я активный гражданин и всё лето катался на велосипеде. Я вас очень, очень прошу , установите возле магазина вело парковку! Поскольку её нет, приходилась крепить велосипед за перила у дверей! Это было очень не удобно, как мне так и гостям вашего магазина ( так-как велик мешался на ступеньках).Наблюдал часто что велик крепят к урне у входа (это не приятно ,ковыряться в урне где бычки и харчки)  От вело парковки выигрывают все! Выигрываю я , от того что мне стало комфортно оставлять велик. Выигрывает магазин, так как увеличится поток клиентов которые смогут оставить своего железного коня.  Давайте сделаем магазин удобнее для велосипедистов! Желаю успехов и надеюсь что вы услышите меня!  P.S. если у вас по каким-то причинам не получается это сделать, то вы попросите о помощи , ведь мы одна большая СЕМЬЯ =)</p>

<p style="text-align: center;"><b>23</b></p>	<p>Наклейки на ценники для колбасных изделий и мясных пельменей, а также паштетов.</p> <p>Ни для кого не секрет, что в Перми проживает большое количество людей, которые не едят свинину и с каждым годом количество таких покупателей всё увеличивается. Так вот для облегчения поисков покупателей и увеличения продаж колбасы советую сделать на ценниках яркие наклейки "Без свинины!" или наклейки с зачёркнутым изображением свиньи.</p> <p>К сожалению на сегодняшний день продавцы в отделах не ориентируются в составах колбасных изделий. И на вопрос есть ли в куриной колбасе свинина искренне удивляются, что очень неудобно для покупателя, т.к. приходится объяснять и просить читать этикетку (если написано мелким шрифтом и стоит очередь вообще заморока). В большинстве "куриных" и "говяжьих" колбас и сосисок использован свиной жир и заставлять человека за прилавком перебирать все товары очень неудобно.</p> <p>Наклейка на ценнике облегчит выбор и избавит покупателя от необходимости вступать в диалог с продавцом.</p> <p>Этот же совет применим и к готовым салатам, т.к. если использована "куриная ветчина", то уже ожидаешь наличие свинины и отказываешься от покупки.</p>
<p style="text-align: center;"><b>24</b></p>	<p>Тесты. Все люди любят проходить тесты ) Если добавить тесты-гадалки на сайт Семьи и на страничку в социальной сети фб можно получить большую посещаемость и вирусную рекламу через репосты.</p> <p>В тесты можно включить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- твоя лучшая еда по дате рождения</li> <li>- что подарить другу</li> <li>- мы угадаем какое ты вино</li> <li>- твоя праздничная инспирация</li> <li>- кто из твоих друзей готов разделить с тобой ужин и т.п.</li> </ul> <p>Вобщем, тесты это забавно, они дарят позитивные эмоции, а быть приятным это важно )</p>
<p style="text-align: center;"><b>25</b></p>	<p>Для отказа от пластиковых пакетов можно перейти на бумажные пакеты, А ДЛЯ покупателей, совершающих крупные покупки на 2-3 пакета, предлагать обычные картонные коробки, в которых поставщики привозят товар!</p>
<p style="text-align: center;"><b>26</b></p>	<p>Я всегда за новые идеи и совершенствование чего-либо. Это развитие. Инновации. Движение вперед. Как частый покупатель супермаркетов торговой сети «Семья», я бы хотела поделиться своими креативными идеями, как сделать «Семью» еще лучше. Я уверена, что креативность всегда принесет задуманным проектам свою уникальность и совершенно новый взгляд.</p> <p>1. «КАРУСЕЛЬ». Огромным достоинством будет упрощение упаковки товара в пакеты. Не секрет, что зачастую кассиры торопятся и складывают в пакеты товары, совсем несочетающиеся друг с другом, да еще беспорядочно. В итоге, покупателю неудобно добираться до дома плюс лишнее недовольство и вероятно испорченный товар.</p> <p>Предлагаю поставить на кассы «карусель» с продуктовыми пакетами. Идея в том, что данная «карусель» имеет три стороны, на каждой из которых уже закреплены пакеты. Кассир может вращать «карусель» по мере заполнения пакета: таким образом, покупатель получает не один, заполненный до верха тяжелый пакет, а несколько с однородными товарами. Удобство совершения покупок – облегчение работы кассира.</p> <p>P.S. Но как решить вопрос платных пакетов?</p> <p>Снизить цену пакета до копеек, однако здесь уже нужно рассматривать вопрос с точки зрения прибыли.</p>



Ссылка на эскиз: [http://storage9.static.itmages.ru/i/16/1123/h\\_1479906853\\_3456321\\_77506d7e3a.jpg](http://storage9.static.itmages.ru/i/16/1123/h_1479906853_3456321_77506d7e3a.jpg)

2. **ВЛАЖНЫЕ САЛФЕТКИ.** К счастью, мне выпала удача поделиться этой идеей, которая крутится в моей голове уже несколько лет! Как известно, гигиену не отменял никто. Я искренне верю, что многие покупатели задумываются о гигиене и будут не против использования дезинфицирующих влажных салфеток перед тем, как взяться за тележку. А ведь тележки супермаркетов содержат множество бактерий, так что можно подхватить инфекцию, особенно в период гриппа, который в Перми не редкость. И это не преувеличение! Если при входе в торговый зал установить боксы с влажными салфетками, чтобы посетители могли протирать ручки своих тележек, это принесет множество плюсов: во-первых, это повысит интерес жителей города к личной гигиене, во-вторых, данное нововведение вызовет уважение покупателей к сети супермаркетов «Семья».

Забота о здоровье любимых покупателей превыше всего!

Ссылка на эскиз: [http://storage2.static.itmages.ru/i/16/1123/h\\_1479906854\\_1819899\\_756ada5496.jpg](http://storage2.static.itmages.ru/i/16/1123/h_1479906854_1819899_756ada5496.jpg)

3. **ФОТО ИЗ СЕМЬИ.** Если бы у вас было классное фото из любимого магазина, вы бы вероятно выставили его в социальные сети? Почему бы не разместить хотя бы в некоторых супермаркетах автоматы моментального фото, которое сразу можно послать на свою электронную почту или почту друга ;) Идея в том, что любой желающий может сделать фото с логотипом «Семья», нажав на отсчитывающий таймер, после чего, ввести электронную почту и радоваться полученному письму с фотографией! Все просто, а плюсов множество: во-первых, покупатель получает бесплатное фото-подарок, во-вторых, опубликованные покупателями фото (многие захотят похвастаться ;) ) в социальных сетях (например, Вконтакте, Facebook, Instagram, Twitter и др.) способствуют увеличению интереса к торговой сети. В-третьих, для установки данного автомата не нужно много места – небольшой экран можно закрепить на стене.

Ссылка на эскиз: [http://storage1.static.itmages.ru/i/16/1123/h\\_1479906854\\_4611632\\_68107115d8.jpg](http://storage1.static.itmages.ru/i/16/1123/h_1479906854_4611632_68107115d8.jpg)

4. **НОВОГОДНИЕ ЭЛЬФЫ.** Специально к Новому Году и Рождеству! (вероятно, уже следующим) Когда начинается подготовка к праздникам, магазины наполняются покупателями, еле справляясь с бесконечными потоками. Все куда-то спешат, что забыть что-то из списка или выдуманного списка ;) - совершенно очевидное и частое явление!

Новогодние эльфы облегчили бы все проблемы! Идея в том, что в предновогодний и предрождественский периоды в прикассовые зоны крупных супермаркетов «Семья» поставить так называемых помощников – эльфов. Их задача – контролировать процесс очередей, подсказывать покупателям, в какую очередь удобнее встать, а также их можно попросить принести то, о чем вспомнили в последний момент! Они будут рады помочь каждому! Помощников легко отличить по их яркому наряду.

Касательно рабочих моментов, "эльфов" нужно лишь обучить своим задачам и обязанностям, а также вежливому отношению к покупателям.

Ссылка на эскиз: [http://storage8.static.itmages.ru/i/16/1123/h\\_1479906853\\_5359748\\_15956dcbdc.jpg](http://storage8.static.itmages.ru/i/16/1123/h_1479906853_5359748_15956dcbdc.jpg)

27	<p>Видео- рецепты на сайте и в социальных сетях типа ФБ.</p> <p>Сейчас вы выкладываете рецепты, которые неизвестно пробовали ли вы сами приготовить, это не цепляет, поэтому нет лайков и комментариев, это просто и скучно.</p> <p>Более эмотивными могут быть ролики о приготовлении простых блюд, например лёгких салатов. Так же как вариант вы можете размещать ролики от покупателей или объявить конкурс с тегом "Семья готовит", где из продуктов купленных в сети Семья люди готовят. Призы, размещение любительских рецептов на вашем сайте сделают его более живым и интересным.</p>
28	<p>Кухня - онлайн и виртуальные экскурсии по Семье.</p> <p>На сайте Семьи можно сделать возможность посмотреть на Семью он-лайн, через веб-камеры например, можно на то, как работает кухня, готовятся салаты, выпечка или другие блюда. А так же можно сделать экскурсию по всему гиперу и другим магазинам, в виде игры - бродилки или под красивую музыку красивый эмотивный ролик о магазине. Ролики можно сделать не все разом, а выкладывать постепенно к дням рождения магазинов сети.</p> <p>Такие штучки современны и динамичны, повысят доверие к Семье и вызовут приятные эмоции.</p>
29	<p>Миссия и виденье Семьи.</p> <p>Описать на сайте Семьи в доступной форме миссию и цели развития Семьи. Это важно и интересно и для покупателей и для сотрудников сети.</p> <p>Можно использовать графические и иллюстративные материалы. Иметь перед глазами красивую, чёткую цель, которая рассказывает "куда мы идём" очень мотивирует сотрудников и даёт позитивное впечатление и положительные эмоции от осознания важности своей работы.</p>
30	<p>Наклейки о калорийности на упаковках готовых салатов и других готовых блюд облегчат выбор тем, кто следит за своей фигурой и считает калории. Возможно, что это повлияет на выбор более полезных для здоровья блюд.</p>
31	<p>Дни Семейного Здоровья в Гипере Семья. Пригласить специалистов из фитнес-центров, медицинских учреждений, кулинарных курсов и т.п. Дать возможность покупателям пообщаться с большим количеством специалистов по питанию и здоровому образу жизни. Взвешивание, измерение давления, уровня сахара и т.п. Можно так же привлечь продавцов косметики, с аппаратами для изсечения тонуса кожи и др.</p> <p>На таких днях удобно рассказать о своих готовых полезных завтраках и др. продуктах, раздать рецепты, пробники и прочее.</p> <p>Самое время после начала нового года, начать новую жизнь с новыми привычками, поэтому данная акция будет актуальна в январе.</p> <p>Мероприятие придаст динамики Семье и вызовет положительный отклик у покупателей. Свои эмоции от Дня здоровья можно рассказывать и в соц. сетях, это будет интересно.</p>
32	<p>Бесплатный wi-fi мог бы помочь понять что приготовить на ужин/праздник и не забыть ничего для приготовления</p>
33	<p>Плакаты или другой печатный материал С рецептами несложными но вкусными, может быть с советами от повара:) рядом с товарами которые необходимы для приготовления. Хорошо бы советчиком был оригинальный персонаж)</p>

<p><b>34</b></p>	<p>1. Приобрести тележки другой модели.</p> <p>1.1 Для меня очень проблематично укладывать большое кол-во продуктов в одну тележку. Как правило, я покупаю очень много продуктов. Начиная с овощей, зелени, хлеба и яиц (именно в такой последовательности размещены перечисленные продукты в семье в гипермаркете). Потом мне нужно положить в корзину муку, молоко, напитки. Таким образом, мне приходится изловчаться и складывать товар так, чтобы яйца, фрукты и хлеб не потеряли товарный вид и попросту не разбились и не помялись. Для меня тележка очень маленькая. Было бы даже удобнее, если внизу была еще одна полочка-туда можно было бы что-то хрупкое ставить.</p> <p>1.2 Крючок для сумок в модели текущих тележек очень неудобный. Когда идешь, сумки то и дело мешают тебе делать шаги. Решение-крючок сбоку)</p> <p>1.3 Место в тележке для записей. Приглядитесь, многие делают покупки по списку. Вот было бы удобно, если был бы держатель эдаких листков или блокнотов.</p> <p>2. Залить асфальтом все дыры при входе на парковку у гипермаркета. Когда выходишь из семьи в гипермаркете с тележкой к машине, есть такая решетка на земле (должно быть он для того чтобы вода стекала в них) но вечно тележка застревает в этой решетке и запинаясь, не катится дальше.</p>
<p><b>35</b></p>	<p>"Радуга жизни". Выкладка товара на цветных секторах, где например говядина лежит на красном секторе, ну или там где лежит говядина, есть красная табличка с подписью витамина, который содержит продукт красного цвета, например, ликопин, а дальше его полезные свойства. Дальше возле лимонов желтая табличка с подписью "витамин С" и его полезные свойства.</p>
<p><b>36</b></p>	<p>"Семейный бюджет". Возле ценников нанести штрихкоды или QR-коды, при сканировании которых в приложении семья будет суммироваться весь приобретаемый товар и его стоимость! Иногда можно увлечься, не заметить, как вышел за рамки возможностей, а потом приходится товар оставлять на кассе и делать возвраты, что, конечно же, замедляет работу кассиров и приходится лишний раз "обломаться" покупателю. Читать отдельно в калькуляторе не так удобно, нежели если это будет встроенная функция со сканером в приложении</p>
<p><b>37</b></p>	<p>Предлагаю установить на тележки устройства считывания штрих-кода с функцией суммирования/вычитания, чтобы облегчить покупателям анализ возможности кошелька. И не вынуждать их отказываться от покупок уже на кассе :-)</p>
<p><b>38</b></p>	<p>Добрый день! ☺ смотрела недавно художественный фильм, заметила, что по супермаркету покупатели ездят на специальных машинках с корзинами. Предлагаю такие же сделать для начала в гипермаркете Семья, можно даже ха небольшую плату. По моему удобно, особенно после рабочего дня)</p>
<p><b>39</b></p>	<p>Было бы очень удобно, если бы в Гипермаркете Семья на Революции, 13 появились столы для упаковки купленных товаров в сумки, пакеты около камер хранения на входе в продуктовую Семью (неоднократно приходилось запихивать в рюкзак купленные товары, "на коленке", стоя на одной ноге...).</p> <p>Кроме того, для такого большого гипермаркета и, как следствие, большого потока людей - маловато камер для хранения. Если есть возможность, добавьте пожалуйста, ещё секций.</p>

<p><b>40</b></p>	<p>Музей Семьи. Речь о создании небольшого музея Семьи как организации, где могут храниться памятная книга с пожеланиями дорогих и именитых гостей. Фотографии с открытия офисов и историями о развитии сети. Музей может служить местом для проведения "экскурсий" для студентов и новых сотрудников, а так же для проведения переговоров с иногородними партнёрами. Наличие музея играет скорее статусную роль и для формирования имиджа надёжного предприятия, а так же нравится самим сотрудникам и вызывает приятные эмоции.</p>
<p><b>41</b></p>	<p>Детская зона с baby sitter. Родителям будет намного удобней ходить в магазин когда их чадо будет под присмотром. Как показано на моей практике часть продуктов просто забываешь купить. В первую очередь важен присмотр за ребёнком. Чтобы он ничего не уронил и не потерялся. Поэтому, если в каждом магазине будет такая услуга. А ещё и бесплатная, то это будет супер.</p>
<p><b>42</b></p>	<p>Добрый день! В магазинах Семьи нередко можно встретить приветливых продавцов. Но если вы хотите простимулировать их, да и вообще видеть статистику по сервису - введите дополнительную функцию в программе на телефоне - возможность поставить лайк, или оценку качеству обслуживания на каждой покупке.</p>
<p><b>43</b></p>	<p>Добрый день! Часто в магазин ходят покупатели с детьми. Иногда походы по магазинам занимают немало времени. Дети могут устать и начать капризничать. Хорошо бы создать бэби-уголок, чтобы малышам было чем заняться. . Можно как то подключить мультфильмы на тележки для покупок. Тележки выдавать под залог. Можно добавить приятной музыки, создать комфортную атмосферу для покупок.</p>
<p><b>44</b></p>	<p>Добрый день! Можно организовать небольшую туалетную комнату для Матери и ребёнка, с пеленальным столиком и какими то удобствами. Спасибо)</p>