PRANEŠIMAS ŽINIASKLAIDAI  
2024 m. vasario 12 d.

**Kaziuko mugei besiruošiant: į ką atkreipti dėmesį prekybininkams**

**Kaziuko mugė kasmet įvairiuose Lietuvos miestuose ir miesteliuose pritraukia šimtus prekybininkų ir liaudies meistrų bei įvairių amatininkų. Kaip gausybėje pardavėjų išsiskirti ir užsitikrinti prekybinę sėkmę tiek pačioje mugėje, tiek ateityje, pasakoja Diana Kačanauskaitė,   
„Luminor“ banko Smulkaus verslo plėtros skyriaus vadovė Baltijos šalyse.**

Tinkamai pasirūpinę keliais svarbiais aspektais – nuo produktų pateikimo iki bendravimo su mugės lankytojais – turėsite visas galimybes ne tik pasiekti gerą apyvartą mugės metu, bet ir įgyti lojalių klientų, sako D. Kačanauskaitė ir pateikia kelis patarimus prekybininkams.

**Tinkamai eksponuokite prekes**

Jūsų stendas mugėje turėtų būti akį traukianti ir patogi erdvė. Kaziuko mugės įprastai pasižymi lankytojų gausa, tad pirkėjams ne visada lengva minioje prieiti prie kiekvieno prekystalio ir pamatyti ant jo esančias prekes.

„Dėl to svarbu pasirūpinti, kad jūsų produktai ant prekystalio būtų išdėlioti taip, jog lengvai matytųsi net ir stovint toliau nuo jūsų stendo. Taip pat nepamirškite užtikrinti, kad nesunkiai būtų pastebimas ir jūsų prekės ženklo pavadinimas, – pažymi „Luminor“ ekspertė. – Eksponuojamų prekių, pavyzdžiui, juvelyrikos dirbinių ar rankdarbių, ant prekystalio turėtų būti ne per daug. Pernelyg perkrautas prekystalis sukuria įspūdį, kad prekės yra masinės gamybos ir nedidelės vertės. Priešingą efektą duoda labiau minimalistinis prekių pateikimas.“

Gražiausius savo dirbinius eksponuokite labiausiai matomoje vietoje, kad jie patrauktų mugės lankytojų žvilgsnį. Jei jūsų parduodamos prekės yra drabužiai, papuošalai ar aksesuarai, nepamirškite jų dėvėti patys – tai pirkėjams leis geriau įsivaizduoti, kaip prekė atrodo ją užsidėjus. Klientams taip pat dažnai įdomu sužinoti, kaip yra gaminamas jūsų produktas, tad galite pademonstruoti gamybos procesą pačiame stende arba turėti keletą procesą iliustruojančių nuotraukų.

„Lankytojus prie jūsų stendo padės pritraukti didelis būrys interesantų, nes perkantis pirkėjas „užkrečia“ ir kitus įsigyti jūsų prekių. Pritraukti lankytojų galite kartas nuo karto mugės metu pasiūlydami jiems paragauti kokių skanumynų ar dovanodami po kokią smulkmenėlę“, – pataria D. Kačanauskaitė.

**Aiškiai nurodykite kainas**

Prie prekių iš karto aiškiai nurodykite kainas, taip pagerinsite kliento patirtį ir pašalinsite kliūtis pirkėjų sprendimo kelyje.

„Kaip žinia, lietuviai nėra ta tauta, kuri itin mėgsta leistis į pokalbius su nepažįstamaisiais, tad dalis jų verčiau rinksis tą pardavėją, pas kurį yra nurodytos kainos, negu tą, kurio reikia papildomai paklausti. Be to, kai prie prekės nėra nurodyta kaina, dalis pirkėjų gali pamanyti, kad parduodamas produktas yra brangesnis nei realybėje, ir jie net nepaklausę kainos patrauks toliau“, – atkreipia dėmesį D. Kačanauskaitė.

**Siūlykite kelias mokėjimo parinktis**

Dar viena iš kliūčių, dažnai sutrukdančių kliento kelionę pirkinio link, – nepakankamas atsiskaitymo už prekes variantų kiekis.

„Pavyzdžiui, daugiau nei pusė gyventojų Lietuvoje turguose, mugėse ir festivaliuose jaučia atsiskaitymo kortelėmis galimybių trūkumą, rodo „Luminor“ užsakymu atlikta reprezentatyvi visuomenės apklausa. O miesteliuose ir kaimuose to pasigenda net 6 iš 10 respondentų. Tad šiais laikais, kai grynųjų pinigų žmonės nešiojasi vis mažiau, norėdami kuo geriau išnaudoti mugės potencialą turėtumėte suteikti galimybę atsiskaityti ir kitais būdais. Ypač jeigu jūsų gaminiai kainuoja didesnes sumas“, – sako D. Kačanauskaitė.

Ji pažymi, kad naujos technologijos atsiskaitymą kortelėmis leidžia pasiūlyti pigiai ir nesudėtingai. Tam tereikia išmaniojo telefono su „Android“ programine įranga. Pavyzdžiui, su „Luminor Phone POS“ mobiliąją programėle mokėjimus kortelėmis ar telefonais gali priimti ne tik įmonės, bet ir individualią veiklą vykdantys asmenys, kas yra itin aktualu amatininkams, teigia ekspertė.

**Galimybė pažinti savo klientus**

Priešingai nei parduodant internetu, galimybė parduoti akis į akį suteikia didžiulį pranašumą užmezgant ilgalaikius ryšius su klientais bei stengiantis geriau sužinoti jų poreikius.

„Šypsokitės, bendraukite su klientais, pažinkite juos. Pirkėjai mėgsta jaustis ypatingi ir rūpimi bei daug mieliau investuoja savo pinigus ten, kur jaučia turį ryšį. Tad glaudus ir malonus bendravimas suteiks jums pranašumą ne tik mugėje, bet ir padės skleisti žinią apie jūsų verslą bei užtikrinti, kad klientai nuolat pas jus sugrįžtų. Kita vertus, nebūkite pernelyg įkyrūs. Leiskite klientams savo tempu tyrinėti prekes be spaudimo pirkti“, – pasakoja D. Kačanauskaitė.

**Kontaktai ateičiai**

Galiausiai, nepamirškite pasirūpinti kontaktine informacija, kad žmonės, nenorintys pirkti tą pačią dieną ar norintys vėliau įsigyti dar daugiau jūsų prekių, žinotų, kaip jus pasiekti. Aiškiai nurodykite savo tinklalapį, socialinių tinklų paskyras, turėkite vizitinių kortelių ar brošiūrų,. Ši informacija bus naudinga ne tik pirkėjams, bet ir potencialiems verslo partneriams.

„Mugė – tai seniausias pasaulyje socialinis tinklas. Jame galite ne tik skleisti žinią apie savo produktus, bet ir patys gauti vertingo grįžtamojo ryšio bei užmegzti naudingų pažinčių su kitais gamintojais bei prekybininkais. Tad nepraleiskite progos išnaudoti šios puikios galimybės“, – pažymi „Luminor“Smulkaus verslo plėtros skyriaus vadovė Baltijos šalyse.

**Apie „Luminor“:**

„Luminor“ yra pirmaujantis nepriklausomas bankas Baltijos šalyse ir trečias pagal dydį finansinių paslaugų tiekėjas regione. Mes aptarnaujame asmenų, šeimų ir verslo finansinius poreikius. Kaip ir mūsų namų rinkos – Estija, Latvija ir Lietuva – mes esame jauni, dinamiški ir žvelgiantys į ateitį.

**Daugiau informacijos:**Agnė Mažeikytė-Šmeliova  
„Luminor“ komunikacijos projektų vadovė  
Tel.: +370 673 46337  
el. p.: [agne.mazeikyte-smeliova@luminorgroup.com](mailto:agne.mazeikyte@luminorgroup.com)