**2025 05 22**

**Naujas technologijų puslapis atverstas knygyne: viename iš jų apsipirkti galima greičiau**

**Po ilgos darbo dienos niekam nesinori brangaus laiko švaistyti eilėse. Kai daugelis jau priprato už maisto produktus, statybų reikmenis ar baldus atsiskaityti nelaukiant, greičiau nusipirkti jau galima ir knygas. Didžiausiame Baltijos šalyse „Pegaso“ knygyne pradeda veikti savitarnos kasos. Jas diegiančios įmonės „StrongPoint“ vadovas Baltijos šalims Rimantas Mažulis sako, kad savitarnos sprendimai padės žmonėms apsipirkti savo tempu.**

**Knygas vis dažniau perka gyvai**

Gyvas lankymasis parduotuvėje išlieka itin svarbus – vis daugiau skaitytojų nori prieš įsigydami knygą ją palaikyti rankose. „Ryder System Inc.“ kasmetinio prekybos tyrimo duomenimis, 61 proc. apklaustųjų teigia, kad lankosi fizinėse parduotuvėse būtent todėl, kad jiems patinka pats apsipirkimo procesas, pavyzdžiui, galimybė pasimatuoti prekes, palyginti produktus ir pan. „Pegaso“duomenys šią tendenciją patvirtina. 2024 m. net 73 proc. visų tinklo pardavimų sudarė apsipirkimas fiziniuose knygynuose.

„Srautas į fizines parduotuves šiais metais didėja, tai rodo, jog klientai nėra linkę pirkti tik internetu. Pastaraisiais metais vis dažniau matome, kad žmonės nori ne tik įsigyti knygą, bet ir ją pačiupinėti, pavartyti, pasikalbėti su konsultantu. Žmonės ieško patirties, emocinio ryšio ir įkvėpimo vietoje. Todėl diegdami savitarnos sprendimus siekiame dar labiau pagerinti lankymosi knygyne patirtį”, – sako Jurga Sakalauskaitė, knygynų tinklo direktorė.

Pasak jos, fiziniai knygynai tampa vis svarbesne patirčių vieta, kur žmonės rinkdamiesi knygas ieško bendravimo, įkvėpimo bei kasdienio gyvenimo pauzės. „Pastebime, kad skaitytojams svarbus jaukumas, estetika, net kvapas – visa tai sudaro bendrą patirtį, kurios negali suteikti internetinės platformos“, – teigia J. Sakalauskaitė.

Dėl šios priežasties savitarnos kasos pritaikytos taip, kad natūraliai įsilietų į knygyno aplinką – jos turi lentynėles pirkinių krepšiui, minimalistines svarstykles, baltą apšvietimą. Jei klientui kyla klausimų, apšvietimas palaipsniui keičiasi į raudoną, signalizuodamos darbuotojams.

**Savitarna leidžia rinktis: kalbėtis ar tylėti**

„Savitarna yra nematoma, bet reikšminga pagalba, kurią siūlome knygynams, kad jie galėtų pagreitinti apsipirkimo procesą, sumažintų eiles ir išlaikytų tą ypatingą atmosferą, kurioje brangiausias žmonėms – laikas sau. Knygyne savitarnos kasa yra tylus pagalbininkas. Ji netrukdo bendrauti, bet ir netrukdo tylėti, tiesiog prisitaiko prie lankytojų norų”, – sako R. Mažulis.

Pasak jo, vieni siekia kuo skubiau įsigyti konkretų leidinį, kiti – pasikonsultuoti ir pasivaikščioti tarp lentynų. Savitarna suteikia galimybę pasirinkti, kaip elgtis. Pardavėjai gali tapti konsultantais, padėti išsirinkti knygą, o ne vien aptarnauti kasoje. Tai stiprina santykį su klientu ir kuria didesnę vertę.

„Spartėjant gyvenimo ritmui, greitis pirkėjo dienoje tampa lemiamu veiksniu, kur ir kada jis apsipirks. Tokiose vietose, kur lankytojų srautai dideli, visi nori jaustis patogiai ir laisvai pasirinkti, kaip praleisti laiką knygyne – ar greitai nusipirkti knygą, ar mėgautis ramybe tarp lentynų. Todėl kiekvienas sprendimas yra pritaikytas tam, kad klientas jaustųsi svarbiausias”, – teigia „StrongPoint“ vadovas Baltijos šalims.

Kartu su savitarnos kasų kompleksu knygyne pradeda veikti ir dar viena technologinė naujovė – kainų tikrintuvai. Jie leidžia pirkėjams patiems greitai ir patogiai patikrinti knygų ir kitų prekių kainas, todėl klientai jausis dar labiau kontroliuojantys savo apsipirkimo procesą.

Pagerinus klientų patirtį, bus svarstoma galimybė plėsti savitarnos kasų sprendimus ir kituose knygynuose. Tokiu būdu siekiama išlaikyti pusiausvyrą tarp efektyvumo ir žmogiško ryšio, kuris vis dar išlieka vienu svarbiausių veiksnių renkantis knygą gyvai.

**Daugiau informacijos:**

*Augustė Stonytė*

„StrongPoint“ Marketingo ir komunikacijos vadovė

**M** +370 685 84488

**@** [auguste.stonyte@strongpoint.com](mailto:auguste.stonyte@strongpoint.com)