

sadržaj

- 6 **Novi objekti**
- 8 **Domaće vijesti**
- 10 **Regionalne vijesti**
- 14 **Svjetske vijesti**
- 18 **Svjetski trgovac**
Walmart
- 20 **Osvrt stručnjaka**
Nije vrijeme za štednju
- 22 **Mišljenja i komentari**
Približavanje bh. proizvođača europskom tržištu
- 24 **Investicije**
Menprom
- 26 **InLiflet**
Slatka akcija
- 28 **Regionalni intervju**
Žarko Berlot,
direktor Bolton Adriatic d.o.o.
- 32 **Istraživanja**
Nielsen: Manji rizik u poslovanju
- 34 **Na mjestu prodaje**
Da olakša rad
- 36 **Na mjestu prodaje:**
istraživanje
Presudno za kupovinu
- 38 **Pos komunikacija**
Mala ulaganja - velika korist
- 40 **In Promocije**
- 42 **Na mjestu prodaje:**
planogrami
Neophodna automatizacija
- 44 **Category management**
Implementacija menadžmenta kategorije

Izdvajamo

Nenad Pacek, specijalno za InStore

„Trebalo izbjeći svaku operaciju koja smanjuje povjerenje potrošača. Ako oni počnu manje trošiti, jer im neko reže plate ili im prijeti otkaz, onda se to brzo odrazi na ukupnu potrošnju, porezni prihodi počnu se smanjivati, pad se produbljuje“, piše Pacek za InStore magazin.



20

Investicije

24



Ukupna vrijednost investicije iznosi više od četiri miliona KM. Finansiranje nove investicije obezbjeđeno je većinom iz vlastitih sredstava kompanije, a dio je obezbjeđen iz kreditnih sredstava. Riječ je o pogonu površine 2.000m², čijom su izgradnjom i puštanjem u rad stvoreni uslovi za proširenje proizvodnog asortimana.

InLiflet

26

Ernest Gergely, Project Coordinator kompanije Medialink d.o.o., Hiper-Com, ovaj put analizira zastupljenost čokolada u tabli u lifletima u periodu januar – oktobar 2012:

„Najčešće na liflet promocijama u trgovačkim objektima u Bosni i Hercegovini je Riki mliječna čokolada sa rižom, u Srbiji je to Milka Čokolada Alpsko mlijeko, u Hrvatskoj - Dorina Mliječna Čokolada, a u Sloveniji Dorina Čokolada s rižom“.



Regionalni intervju

28



Žarko Berlot, direktor Bolton Adriatic d.o.o., o najpoznatijem brendu ove kompanije: „Rio Mare jeste samo jedan dio našeg asortimana, ali mislim da će ostale marke teško moći da prevaziđu njegove rezultate... Na svim tržištima, koja su u mojoj nadležnosti, najveći dio prodaje bilježi upravo ovaj brend“.

46 Intervju

Stanka Pejanović, direktorica društva
Mercator-S i članica Uprave Grupe
Mercator

50 U maloj radnji

Predstavljamo STR
Savjeti vlasnicima
Za lakše poslovanje

56 Preporuke

GSP - prilika za izvoz u SAD

58 InMarketing

Grand kafa

60 Istorija brenda

Erdal

62 Iz četiri ugla

U susret praznicima

64 Periskop

Koliko poznajemo sebe!?

66 Periskop iz regije

Potrošač je kralj, a ko je štitonoša?
Brend - šarm... s pokrićem
Srpski perpetuum mobile
Praznična potrošnja

68 Noviteti za policu

70 Licem u lice

Preuzimanje tržišnog udjela jedina
šansa za rast

72 e-trgovina

Facebook ili site?

74 Intervju

Željko Batistić, direktor kompanije
Telemach

76 Vjerovali ili ne...

78 Svijet u brojkama

Jak rast, uprkos krizi

80 Vox populi

inPromocije

40

I ovaj put InStore je zabilježio promocije organizovane
u tržnim centrima širom Bosne i Hercegovine.



U maloj radnji

50



Postoje tri važna pitanja o načinu izlaganja voća i povrća u
malom marketu - gdje pozicionirati police za ove proizvode, da
li ih izlagati u ostrvskim ili na zidnim policama, u gajbicama
ili u rinfuzi i gdje postaviti pult za vagu za mjerenje?
Vlasnici malih trgovina u ovom izdanju mogu pronaći savjete
stručnjaka kako izlagati ove proizvode. Goran Mildrag,
vlasnik Tom-M Marketa, objasnio nam je zašto je otvorio
samoposlugu u prostoru velike koncentracije tržnih centara:
„Ponuda u velikim trgovačkim lancima nije zadovoljavajuća.
Uopšte se ne osluškuju potrebe kupaca vezano za asortiman.
Marže sa kojima oni nastupaju su prevelike i tu sam vidio priliku
da se kvalitetno pozicioniram“.

Iz četiri ugla

63

Decembar je mjesec darivanja i slavlja, mjesec praznične
atmosfere, ali i mjesec povećanja prodaje. Provjerili smo
za InStore magazin kako se naši privrednici pripremaju,
te šta će sve ponuditi potrošačima.



Periskop

64



InStore kolumnista Kenan Uštović pita se koliko se poznajemo a
sve to gleda kroz prizmu novogodišnjih odluka: „Kao i svake druge
godine, ova borba će trajati do novogodišnje noći. Tad će se nešto
prelomiti i sebi ćemo postaviti cilj za 2013. godinu. I svaki put tako,
a budimo iskreni, koliko se nas sada sjeća datih obećanja koje smo
u našim mislima unijeli u noći kada smo ispraćali 2011., a dočekivali
2012. godinu? Ja iskreno ne...“.

Vox Populi

80



Vedrana Seksan za magazin InStore piše o decembru i najluđoj
sedmici: „Ono što je meni zanimljivo je činjenica da najluđoj
noći prethodi najluđa sedmica, koju je najbolje tretirati kao
elementarnu nepogodu i ostati kod kuće. Ko može. A može
malo ko. Jer, to je sedmica u kojoj čak i oni stari skeptici poput
mene shvate da bi morali kupiti pokoju sitnicu“. Direktor
fudbalskog kluba Sarajevo, Dino Selimović, sa nama je podijelio
jednu anegdotu iz kupovine: „U komšijskoj radnji povremeno
je prisutan vlasnikov sin koji je navijao za FK Željezničar i zezao
me nakon što je 'Željo' osvojio duplu krunu. Par mjeseci kasnije,
nakon što je Sarajevo iz Europa Lige izbacilo Levski, prišao mi je
i priznao da je počeo navijati za Sarajevo“.