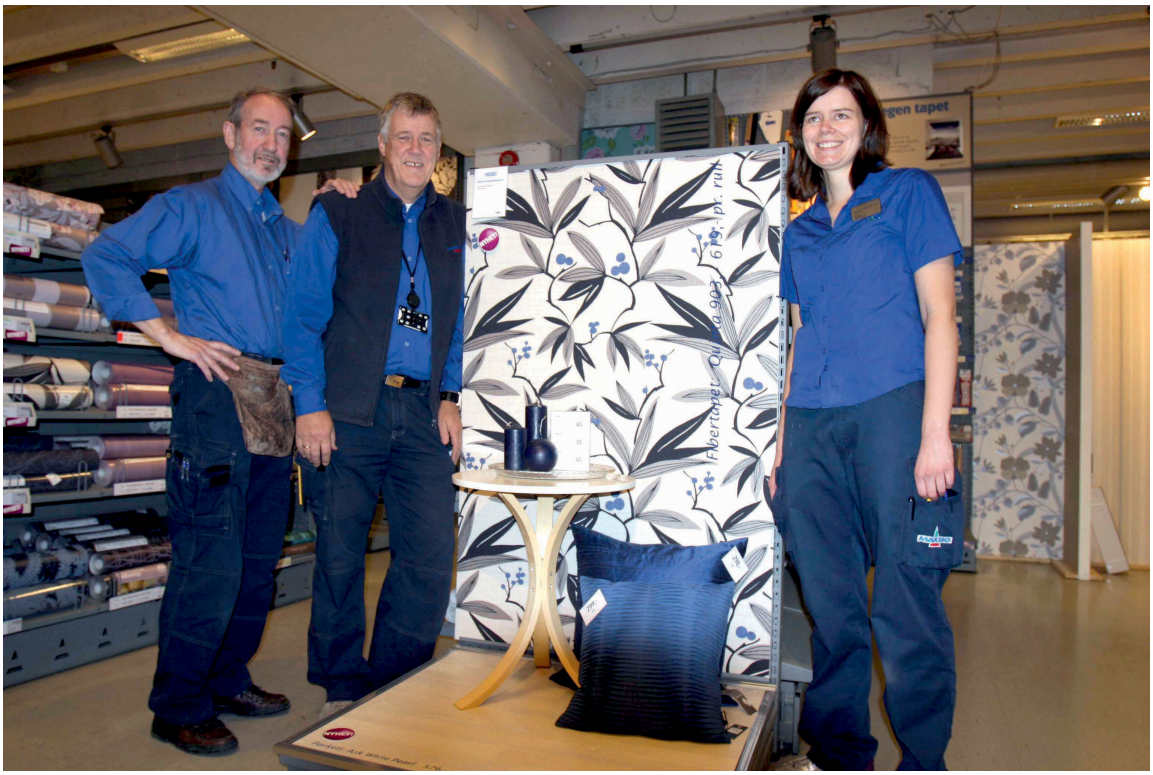
I tet med tapet

Kjempestort utvalg, god fagkunnskap og store tapetprøver er noen av hemmelighetene som gjør at tapetrullene triller ut av MAXBO Stormarked Alna i Oslo. Tapetavdelingen er trolig Norges mestselgende tapetbutikk.

Av ifi.no



Ryktet har gått lenge om at det selges mye tapet på østkanten av Oslo. I spissen for storsalget er et team av selgere med mange års erfaring i tapet bransjen, som byr på 600 vanlige tapeter, 100 overmalbare tapeter og sju hyllemeter med tapetbøker! Og kundene liker det de ser - de kommer igjen og igjen.

Variert utvalg og god opplæring

De ansatte har også ført statistikk over de mest solgte tapetene, og kundene får ta del i statistikken gjennom at de har laget en vegg med de 16 mest populære tapetene i 2010. Veggen er enkelt laget - en prøve på alle tapetene er limt opp og nummerert, og alle nysgjerrige kan få med seg listetoppen akkurat som i cd-butikker og lignende. Et stormønstret tapet i sort og sølv topper statistikken for tiden. Samme tapet er utstilt i butikken og i et annet rom i stormarkedet - med andre ord påvirkes kundene både av salgstopp og utstillinger. Kanskje er kundene på Alnabru også litt modigere og har lettere for å velge en sprek tapet på en fondvegg i stua, enn folk på andre siden av byen med store klassiske stuer, tror selgerne i butikken.

- Vi har to kundegrupper; de som er flinke og har planlagt oppussingen over lang tid,og de som skal kjøpe tapet for å tapetsere i kveld! Vi får mye av det direktesalget som andre butikker ikke har fordi de

ikke har tapetet på lager, forteller Kjærstad. For de impulsive er det spesielt flott både med inspirerende utstillinger og det at tapetrullene ligger i hyllene, så det bare er å forsyne seg akkurat slik man gjør det med melk i matbutikken eller garn når man strikker. Varepåfyll og bestillinger pågår for øvrig hver dag. Oppstår det likevel tomme hyller, blir de merket med en lapp hvor det står når tapetet kommer inn igjen. Nyheter får også sin egen lapp for de trendbevisste. En annen viktig grunn til at det lukter svidd i kassa på Alna er de mange utstillingene - noen er bare enkle, tapetserte store plater, andre er tablåer med ulike varer, men som alle kan kjøpes i stormarkedet - slik fører de til mersalg over hele huset.

- Tapetmønstre som har ligget helt rolig i hylla, får ofte fart på seg når det blir utstilt. Det ser vi gang på gang, sier Hansen.

Saks, speil og peil

Kundene på Alnabru blir ikke bare møtte med stort utvalg og god fagkompetanse, men også med praktiske hjelpemidler som gjør valg- og kjøpsprosess enklere.

- Vi tilbyr kundene å låne sakser, så de kan klippe med seg så mange gratis tapetprøver de vil ha, og gjerne store tapetprøver på 40-50 cm. Små prøver på 10 cm, som noen klipper, monner lite, mener Kjærstad. Selv om det går en del tapet på den måten, viser det seg at det lønner seg salgsmessig.

I tillegg til mange utstillinger i stort format i butikken som viser kunden hvordan tapetene er, så har tapetavdelingen også to gode gammeldagse tapetspeil. De består av et stativ for tapetullen og et speil som er satt sammen av flere speillengder side om side i et svakt buet oppsett. Kundene kan se hvordan tapetet de vurderer tar seg ut på større flater ved å legge rullen i stativet, dra ned en lengde og se tapetet i speilene foran. Slik ser man godt hvordan ulike mønsterrapporter fungerer, og det kan være det avgjørende for at man velger det tapetet. Liker man ikke det man ser, er det raskt gjort å prøve ut et nytt tapet i speilet.

Og når kunden kommer til kassa, får han ikke bare hjelp av en kunnskapsrik selger, men også lesestoff på veien hjem. Håndboken "Klart du kan!" med framgangsmåter for alt fra forarbeid og sparkling til tapetsering gjør at både de med to og ti tommeltotter får troen på at de kan tapetsere mer.

Rekordsalg

Butikken ønsker ikke å oppgi hvor mye tapet de solgte i kroner og øre, men salget av tapetlim er på 100 tonn i året, så da kan man tenke seg mengden selv..

10 råd for mer salg

1. Ansett folk med i utdanning og/eller erfaring med bransjen. Gi grundig opplæring over tid.
2. Tilby kundene et variert utvalg av tapeter i butikken, slik at de bare kan plukke med seg.
3. Ha flere utstillinger - en stor plate med tapet er noen ganger nok.
4. Bytt ustillinger ofte, for eksempel hver tredje uke, for å vise fram mange tapeter.
5. Tilby kundene saks og la dem få klippe store tapetprøver på 40-50 cm.
6. Lag butikkens egen 10 på topp-liste, slik at kundene raskt kan oppdatere seg på trendene.
7. Merk hyllene med tapetnyheter der det er nye tapeter.
8. Merk tomme tapethyller med forventet dato for varelevering.
9. Sjekk ut kundens behov og tilby din fagkunnskap. Husk: ulike kunder har ulike behov.
10. La kunden få prøve ut tapetspeil om dere har det med ulike typer tapeter.