

KAUPLUSE VALGUSTAMINE

(artikkel on ilmunud 29.01.2003 Äripäeva sisustuslisas ja valiti nädala parimaks artikliks)

Teksti autor: Priit Prass,

AS Hektor-Light projektijuht.

Õigesti valgustatud kaup müüb ise!

Ei ole olemas kaupa, mida ei saa paremaks muuta hea ja õige valgustuse abil. Öeldakse ju, et klient "ostab silmadega". Et ta ostaks just teie pakutavat kaupa, peab ta nägema "õigesti". Mida selles suhtes ette võtta annaks?

Vaateaken kui pilgupüüdja ja sissekutsuja, on kahtlemata üks tähtsaimaid ja samas raskemaid objekte nii kujunduse kui valgustuse seisukohalt. Kuna vaateakna kujundus peaks ideaalis muutuma vähemalt kord kuus, esitab see valgustusele üpris suure väljakutse. Seetõttu soovitatakse kasutada vaateakende valgustamisel voolusiinidele paigaldatud valgusteid. Optimaalne on paigaldada aknale mitu paralleelset siiniliini, sest erinev kujundus võib vajada valgustust pisut eest- või tagantpoolt, voolusiini hind on aga valgustite hinnaga võrreldes sootuks tühine. Voolusiini kasutades on aga oluliselt lihtsam **lisada juurde** või **paigutada ümber** mistahes tüüpi valgusteid ja valgusallikaid. Aga palju võimalik ära teha ka valgustitega, mis omavad ühes korpuses mitut erinevat valgusallikat, mida saab igäüht eraldi suunata. NB! Hoiduge tänaval seisvat pimestamast, suunake valgus kaubale, mitte ruumist väljapoole!

Rõhutan siinjuures eriti asjaolu, et vaateaken vajab oluliselt võimsamat valgustust kui mistahes muu objekt, kuna on sunnitud konkureerima nii tänavavalguse kui ka teiste vaateakendega. Näiteks kui kaupluses sees piisab keskmisest valgustihedusest 500 luksit, siis vaateaken vajab vähemalt **kuus korda** tugevamat valgust (2000-3000 luksit). Loomuliku ja suunatud kunstvalguse koosmõjul pannakse vaateaken aga tõeliselt elama.

- Kaupluse vitriinide ja vaateakende valgustust peaks olema võimalik hõlpsalt muuta.

AS Hektor-Light pakub vaateakendele sobivaid valgusteid järgmistelt firmadelt:

- Voolusiinid firmalt Nokia ja SLV
- Siinivalgustid firmadelt *Antares, Targetti, SLV, RZB* jne
- Suundvalgustid, seinale või lakke - nii süvistatavad kui riputatavad, firmadelt *Antares, Targetti, Wever & Ducre, SLV*

Olles maitsekalt kujundanud ja hästi valgustanud vaateakna, ei maksa unustada aga ka **sissekäiku kaupluse**. Ukseesine peab olema korralikult tähistatud ja valgustatud, selgelt loetavad peavad olema lahtiolekuajad ja kiri, kas ust tuleks lükata või tõmmata - ütlen tarbijana isiklikust kogemusest, et miski ei vihasta rohkem kui arusaamatult lukus oleva ukse raputamine.

Ukseesise valgustamiseks pakume:

- Süvistatavad või pinnapealsed valgustid firmadelt *Targetti, Antares, Sluz, SLV, RZB*



www.hektor.ee

Lummatuna teie vaateaknast, leiab klient kergesti ukse, siseneb kauplusesse ja näeb mida? Näeb kõigepealt kaupa, mis on Teile hetkel kõige tähtsam, mida te soovite talle tingimata pakkuda. Olgu see siis soodusmüügikampaania käigus pakutav toode või midagi muud, igal juhul vajab see ümbritsevast foonist väljatoomist ja eraldi rõhutamist. Selleks sobib ideaalselt konkreetset suunatud lisavalgustus, mis ületab ümbritsevat üldvalgust vähemalt **2-4 korda**. Siinjuures rõhutan, et kitsalt kaubale koondatud valgustus hoiab kokku energiat ja aitab esile tuua kaupa ennast, mitte aga alust, millel ta lebab või seisab. Hoiduge klienti pimestamast! Suunake valgustid kaubale nii lähedalt kui võimalik, ärge suunake seda diagonaalis üle kaupluseruumi. Tuleohutu kaugus valgusti ja kauba vahel on minimaalselt 50cm.

Kaupluse sisemuse/kauba valgustamiseks pakume:

- Suundvalgusteid, seinale või lakke; nii süvistatavad kui riputatavad, firmadelt Targetti, Antares, Wever & Ducre, SLV jne

Paljud ostud tehakse hetkeemotsiooni ajel, otsustades vaid kauba välimuse põhjal. Sobiva valgusega saab kaubale lisada **lisaväärtust**, tuues esile või võimendades nende loomulikku värvitooni. Imselt on paljud märganud roosasid, värvitoone ergastavaid valgusteid lihalettides, vahel ka lillelettides. On selge, et need on ka kõige värvikamad tooted, mis võimaldavad esiletoomist kõige lihtsamate vahenditega. Ei tohiks aga arvata, et sellega asi piirdubki. Näiteks on väga lihtne muuta isuäratavaks ja pilkupüüdvaks ka puuviljad või pagaritooted, nende loomulikku värvitooni sobivas toonis valgusega pisut “kaasa aidates”.

Selleks tuleb kaupade valgustamisel jälgida ka valgusallikate värviedastusvõimet aga ka valgusallikate värvitoone, sageli piisab vaid olemasolevates valgustites valgusallikate vahetamisest.

Praktilisi nippe:

- Karastusjook näeb külmas, sinakas valguses välja TÕELISELT karastav.
- Juveelid, kristall ja muud valgust peegeldavad kaubad vajavad paremaks sädelemiseks tugevat ja teravat valgust, mille saate halogeen- või haliidvalgusallikat kasutades.
- Roheline taim, nii naturaalne kui kunstlik, näeb rohelises valguses välja hoopis erksam.
- Ka niisugune lihtne kaup nagu teksapüksid võivad sinises valgusvihus osutada hoopis rohkem oma hinda väärt olevaks.

Loomulikult varitseb siin oht üle pingutada ja kuulda hiljem kliendilt, et tema ostetud ese näeb päevavalges hoopis teistsugune välja, tähtis on jääda mõistlikkuse piiridesse.

On veel tohtu hulk erinevaid võimalusi parandada kaupluse üldmuljet muutes valguse värvitooni, kas siis värvifiltri või lihtsalt kergelt valgust korrigeeriva filtri abil, paljuski sõltub see konkreetsest juhtumist või võimalustest.

Valgus- ja värvifiltreid pakume firmalt *Targetti, Antares, SLV, RZB*

Ärge peljake küsida nõu valgustusspetsialistidelt, kui sooviks on kaupluse atraktiivsuse tõstmine! Hea nõuanne ei pruugi selle andjale midagi maksta, teile võib aga olla hindamatu väärtusega!