



First-rate retailer tools

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΗ & ΕΓΚΑΙΡΗ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΧΡΗΣΗ ΑΛΚΟΟΛ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ

First-rate retailer tools

Εκδότης:
CAD Limburg vzw, Salvatorstraat 25, 3500 Hasselt

As Part of TAKE CARE:
Strategies towards responsible alcohol consumption for adolescents in Europe

Graphic Design & Illustration: Jacques Maes, www.jacquesmaes.be

All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form without permission from the publisher.

Περιεχόμενα:

σελ.6-9

Ξέρεις ότι....

Απαγορεύεται η πώληση αλκοολούχων ποτών σε άτομα κάτω των 17.
Το αλκοόλ έχει αρνητική επίδραση στον εγκέφαλο των νέων.
Η υπερβολική κατανάλωση αλκοολούχων ποτών, μπορεί να προκαλέσει δηλητηρίαση.

σελ.12-15

Πως μπορείς να αντιμετωπίσεις νέους που προσπαθούν να αγοράσουν αλκοόλ;

Έλεγξε την ηλικία των νέων που προσπαθούν να αγοράσουν αλκοόλ.
Υπέδειξε την υφιστάμενη νομοθεσία χρησιμοποιώντας την ετικέτα ραφιών.
Πρότεινε εναλλακτικά ποτά χωρίς αλκοόλ.
Διατήρησε τη ψυχραιμία σου όταν η κατάσταση αρχίζει να είναι εκτός ελέγχου.

σελ.18-21

Εναλλακτικές προτάσεις που μπορείς να εφαρμόσεις.....

Οργάνωσε τον τρόπο παρουσίασης, ώστε να προωθούνται και τα μη- αλκοολούχα ποτά.....
Παρουσίασε «έξυπνο – εύθυμο» υλικό πρόληψης.
«Κράτησε τα μάτια σου ανοιχτά».
Σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης, κάλεσε τον Παγκύπριο αριθμό άμεσης βοήθειας 112 .

Ξέρεις ότι....



Απαγορεύεται η πώληση αλκοολούχων ποτών σε άτομα κάτω των 17 ετών

Σύμφωνα με το νόμο περί πώλησης οиноπνευματωδών ποτών, απαγορεύεται η πώληση, η διάθεση ή η χορήγηση αλκοόλ σε άτομα κάτω των 17 ετών.



Διοικητικές Κυρώσεις

Σύμφωνα με τον νόμο, εκείνος ο οποίος τον παραβιάζει, δύναται να υποστεί πρόστιμο μέχρι και έξι χιλιάδες ευρώ, φυλάκιση που δεν υπερβαίνει τους έξι μήνες και αναστολή της άδειας πώλησης αλκοόλ.





Το αλκοόλ έχει αρνητική επίδραση στον εγκέφαλο των νέων

Η συχνή και υπερβολική κατανάλωση αλκοόλ σε νεαρή ηλικία μπορεί να έχει καταστροφικές συνέπειες στον εγκέφαλο των νέων (μείωση της νοητικής λειτουργίας, μείωση των αντανακλαστικών, απώλεια μνήμης, απώλεια προσανατολισμού.....)

Το σώμα και ο εγκέφαλος των νέων, είναι ακόμα σε στάδιο ανάπτυξης, γι'αυτό είναι πολύ πιο ευάλωτο στην επίδραση του αλκοόλ. Η κατανάλωση αλκοόλ σε νεαρή ηλικία έχει πιο καταστροφικές συνέπειες σε σχέση με τις συνέπειες που έχει στους ενήλικες.



Η υπερβολική κατανάλωση αλκοολούχων ποτών μπορεί να προκαλέσει δηλητηρίαση

Το αλκοόλ είναι ουσία κατασταλτική του Κεντρικού Νευρικού Συστήματος. Με υπερβολική κατανάλωση οινοπνευματώδους ποτού, η ποσότητα αλκοόλ στο αίμα (και παράλληλα στον εγκέφαλο) είναι τόσο ψηλή, που το νευρικό σύστημα μπορεί να παραλύσει.

Η δηλητηρίαση από αλκοόλ μπορεί να οδηγήσει σε αναπνευστική ανακοπή, ακόμη και σε θάνατο!

Ο κίνδυνος της δηλητηρίασης από αλκοόλ, διαφέρει από άτομο σε άτομο. Ο κίνδυνος είναι αυξημένος για:

- Νέους και παιδιά.
- Άτομα που καταναλώνουν μεγάλες ποσότητες αλκοόλ σε μικρό χρονικό διάστημα.
- Γυναίκες.
- Μικρόσωμα άτομα.
- Άτομα τα οποία δεν έχουν φάει.



Πως μπορείς να
αντιμετωπίσεις τους
νέους οι οποίοι θέλουν
να αγοράσουν αλκοόλ ;



Έλεγξε την ηλικία των νέων που θέλουν να αγοράσουν αλκοόλ

Κάνε μια πρώτη εκτίμηση της ηλικίας του πελάτη που έρχεται στο κατάστημα. Αυτό δεν είναι τόσο εύκολο όσο ακούγεται, για παράδειγμα οι κοπέλες μπορεί να φαίνονται μεγαλύτερης ηλικίας λόγω του μακιγιάζ.

Εάν δεν είσαι σίγουρος/η για την ηλικία του πελάτη, μπορείς να ζητήσεις αποδεικτικά στοιχεία (ταυτότητα, διαβατήριο κ.λ.π.)



Υπέδειξε την υφιστάμενη νομοθεσία χρησιμοποιώντας την ετικέτα ραφιών

Όταν οι νέοι εισέρχονται στο κατάστημα για να αγοράσουν αλκοόλ, δεν περιμένουν να τους αρνηθείτε. Η άρνηση σας ίσως αποτελέσει έκπληξη. Για να αντιμετωπίσεις αυτή την απογοήτευση, δείξε στον πελάτη κατανόηση.

Ο πωλητής/τρια έχει πολύ καλούς λόγους για να μην πουλήσει αλκοόλ στους νέους. Είναι σημαντικό να επισημάνεις στους νέους, ότι δεν είναι μια αυθαίρετη αντίδραση, αλλά έχει να κάνει με την υφιστάμενη νομοθεσία. Μπορείς να επεξηγήσεις την νομοθεσία χρησιμοποιώντας την ετικέτα ραφιών ή την αφίσα. Εφαρμόζοντας αυτή τη στρατηγική, εμποδίζεις μια προσωπική επίθεση λόγω της απόφασής σου.

Το «ΟΧΙ» σου πρέπει να είναι σαφές και αποφασιστικό, ούτως ώστε η απόφασή σου να ληφθεί σοβαρά. Να είσαι συνεπής σε αυτή την προσέγγιση και να μην κάνεις εξαιρέσεις, αφού αυτό ενδέχεται να σου προκαλέσει προβλήματα.





Πρότεινε εναλλακτικά ποτά χωρίς αλκοόλ

Ο πελάτης νιώθει πιο ικανοποιημένος , όταν του παρουσιάζεις μια εναλλακτική λύση. Πρότεινε μη-αλκοολούχα ποτά, τα οποία πιθανόν να ανταποκρίνονται στα γούστα του πελάτη.



Διατήρησε τη ψυχραιμία σου όταν η κατάσταση αρχίζει να είναι εκτός ελέγχου και ακολούθησε τους κανονισμούς , χρησιμοποίησε την κάρτα «συγγνώμη»

Υπάρχουν δύο πιθανές αντιδράσεις των νέων, στο απροσδόκητο ΟΧΙ που θα τους πεις : αποδοχή ή άρνηση. Για να μειώσεις την πιθανότητα αρνητικής αντίδρασης είναι σημαντικό να δώσεις χρόνο στην αντίδραση τους ακολουθώντας τα προηγούμενα βήματα.

Εάν όμως δεν υπάρχει ο κατάλληλος χρόνος:

- Χρησιμοποίησε την κάρτα «συγγνώμη»: συγγνώμη, δεν μπορώ να σου πουλήσω αλκοόλ.
- Συνέχισε να δείχνεις κατανόηση (είναι πολύ δύσκολο για τον νέο να είναι οργισμένος με κάποιον που τον καταλαβαίνει).
- Αφιέρωσε περισσότερο χρόνο εξηγώντας την υφιστάμενη νομοθεσία.
- Πρότεινε εναλλακτικά ποτά χωρίς αλκοόλ.

Αντέδρασε με σοβαρότητα , ευθύτητα και επισήμανε τις πιθανές συνέπειες, που θα έχει η ανάρμοστη συμπεριφορά τους στο κατάστημα.



Προσπάθησε να οργανώσεις το κατάστημα σου ούτως ώστε να προωθείς μη-αλκοολούχα ποτά

Ο τρόπος με τον οποίο οργανώνεις την προώθηση των προϊόντων έχει μεγάλη επιρροή στην καταναλωτική συμπεριφορά των πελατών. Όσο πιο ελκυστικός είναι ο τρόπος παρουσίασης των προϊόντων, τόσο πιο πολύ ενδιαφέρον θα δείξουν οι πελάτες.

Μη ξεχνάς : ελκυστική παρουσίαση προϊόντων, σλόγκαν, αφίσες με πολύχρωμους σχεδιασμούς, πανό σε έντονα χρώματα, φωτισμός.....

Επιπλέον, μπορείς να προωθήσεις τα μη-αλκοολούχα ποτά με ειδικό τρόπο, π.χ. σε μια ξεχωριστή θέση στο κατάστημα.

Σκέψου μια νέα πολιτική τιμής

Συλλογίσου τις συνέπειες που έχει η προώθηση (happy hour) οινοπνευματωδών ποτών στους νέους. Μπορείς να πουλήσεις τα μη αλκοολούχα ποτά πιο φθηνά; Πουλώντας τα αλκοολούχα ποτά πιο ακριβά, επηρεάζεις την καταναλωτική συμπεριφορά των νέων.



Παρουσίασε «έξυπνο – εύθυμο» υλικό πρόληψης

Αν θέλεις να παρέμβεις προληπτικά μπορείς να χρησιμοποιήσεις υλικό από διάφορους φορείς. Για αυτό το πρόγραμμα, είναι διαθέσιμες αφίσες, κάρτες «συγγνώμη» και ετικέτες ραφιών.



« Κράτησε τα μάτια σου ανοιχτά ! »

Αντιλαμβάνεσαι την ευθύνη που έχεις σε μια πιθανή πώληση αλκοόλ σε ανήλικο ; Εσύ είσαι αυτός που ελέγχει την κατάσταση, που επικρατεί στο κατάστημα όταν οι κανόνες παραβιάζονται.

Ανάλογα με το που βρίσκεσαι στο κατάστημα μπορείς να έχεις τον πλήρη έλεγχο του.

Τα αλκοολούχα ποτά βρίσκονται μπροστά σου ή βρίσκονται κρυμμένα στο πίσω μέρος του καταστήματος;

Ο χώρος στον οποίο τοποθετείς τα αλκοολούχα ποτά μπορεί να έχει αποθαρρυντική επίδραση στους νεαρούς πελάτες.

Τα υπόλοιπα δεν τα βάζουμε



Κάλεσε τον Παγκύπριο αριθμό άμεσης ανάγκης 112 σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης

Μη διστάσεις να καλέσεις τον Παγκύπριο αριθμό άμεσης ανάγκης 112 σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Πληροφορίες:

KENΘΕΑ

Αρχιεπισκόπου Κυπριανού 6
Λακατάμια 2312
Λευκωσία – Κύπρος

Τηλ. 26 94 19 19, 99 211 077
psykana@cytanet.com.cy
www.kenthea.org.cy



Strategies towards responsible alcohol
consumption for adolescents in Europe