



Факторы утомляемости покупателя влияющие на планирование и управление торговым пространством

## Баланс между приоритетами и отношениями

*«Если вы будете знать, что и как чувствует ваш покупатель,  
то он проголосует за вас кошельком ...»*



Покупатели это в первую очередь люди, которые имеют общие и индивидуальные физиологические особенности

- *Физические*
- *Умственные*
- *Психо эмоциональные*

Понимание данных особенностей является важным фактором при планировании и управлении торговым пространством торговой точки!

При посещении магазина покупатель расходует много энергии или сил

- **Физической** (покупательский путь пропорционален площади магазина и составляет 1: (2.5 – 2.7) ( при  $S \sim 5000$  м<sup>2</sup>, длина пути составляет  $\sim 2000$  м)
- **Умственной** (восприятие и понимание всего представленного ассортимента)
- **Психо эмоциональной** (окружающая атмосфера в магазине)



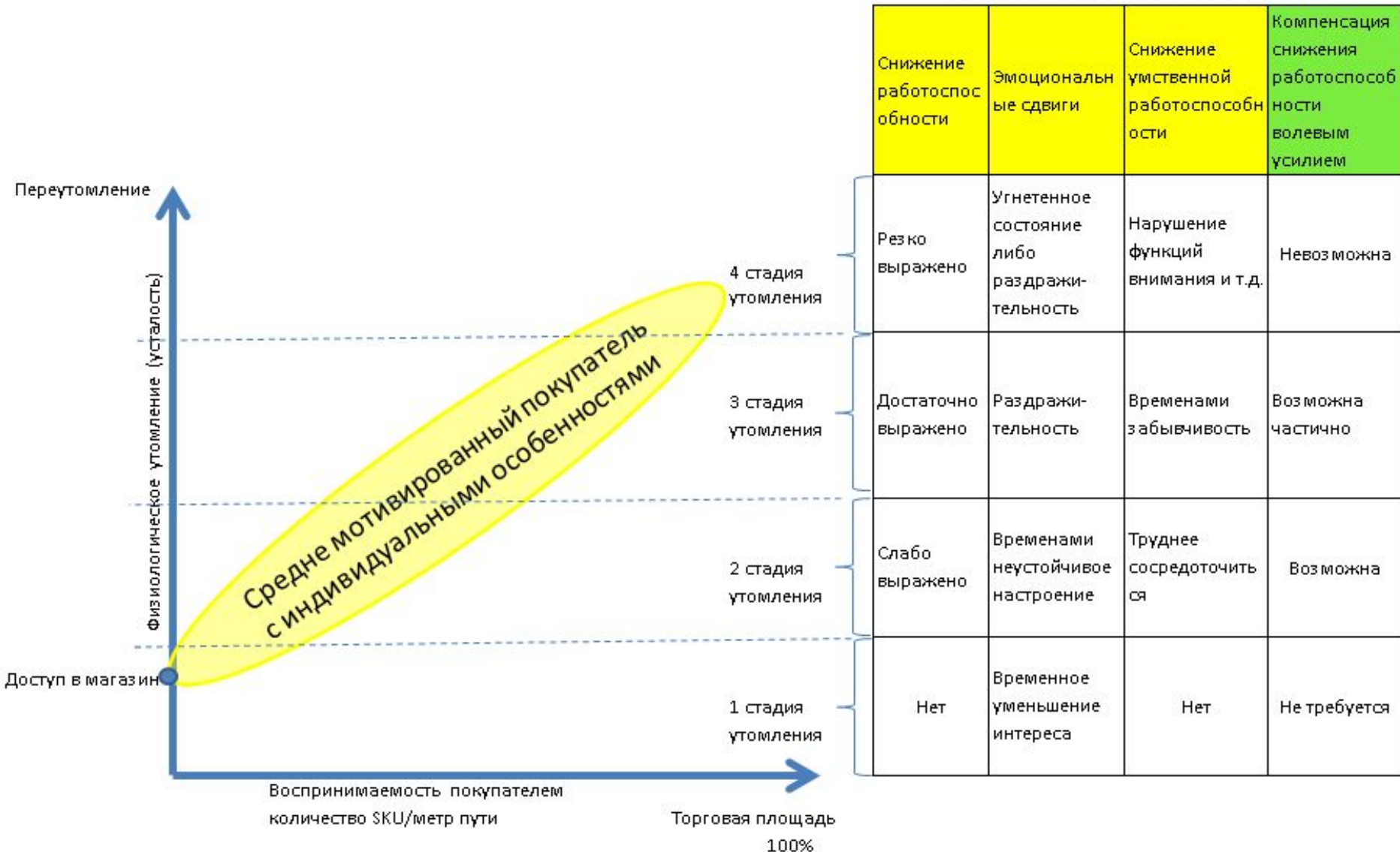
## Основные факторы стадий утомляемости

### Физиологические особенности человека

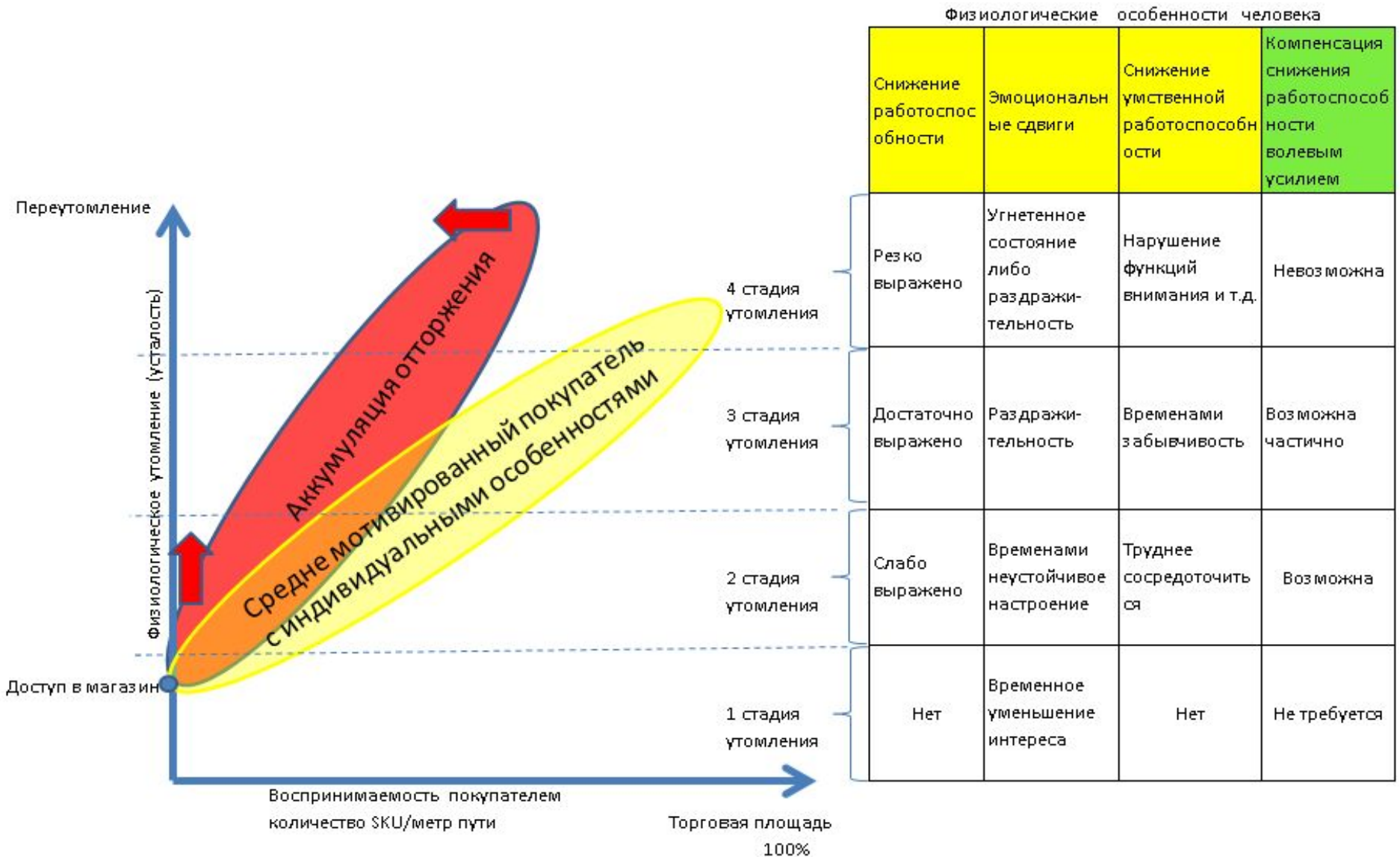
	Снижение работоспособности	Эмоциональные сдвиги	Снижение умственной работоспособности	Компенсация снижения работоспособности волевым усилием
4 стадия утомления 	Резко выражено	Угнетенное состояние либо раздражительность	Нарушение функций внимания и т.д.	Невозможна
3 стадия утомления 	Достаточно выражено	Раздражительность	Временами забывчивость	Возможна частично
2 стадия утомления 	Слабо выражено	Временами неустойчивое настроение	Труднее сосредоточиться	Возможна
1 стадия утомления 	Нет	Временное уменьшение интереса	Нет	Не требуется

## Процесс утомляемости покупателя в магазинах с минимальным внедрением мерчандайзинга и внутреннего маркетинга

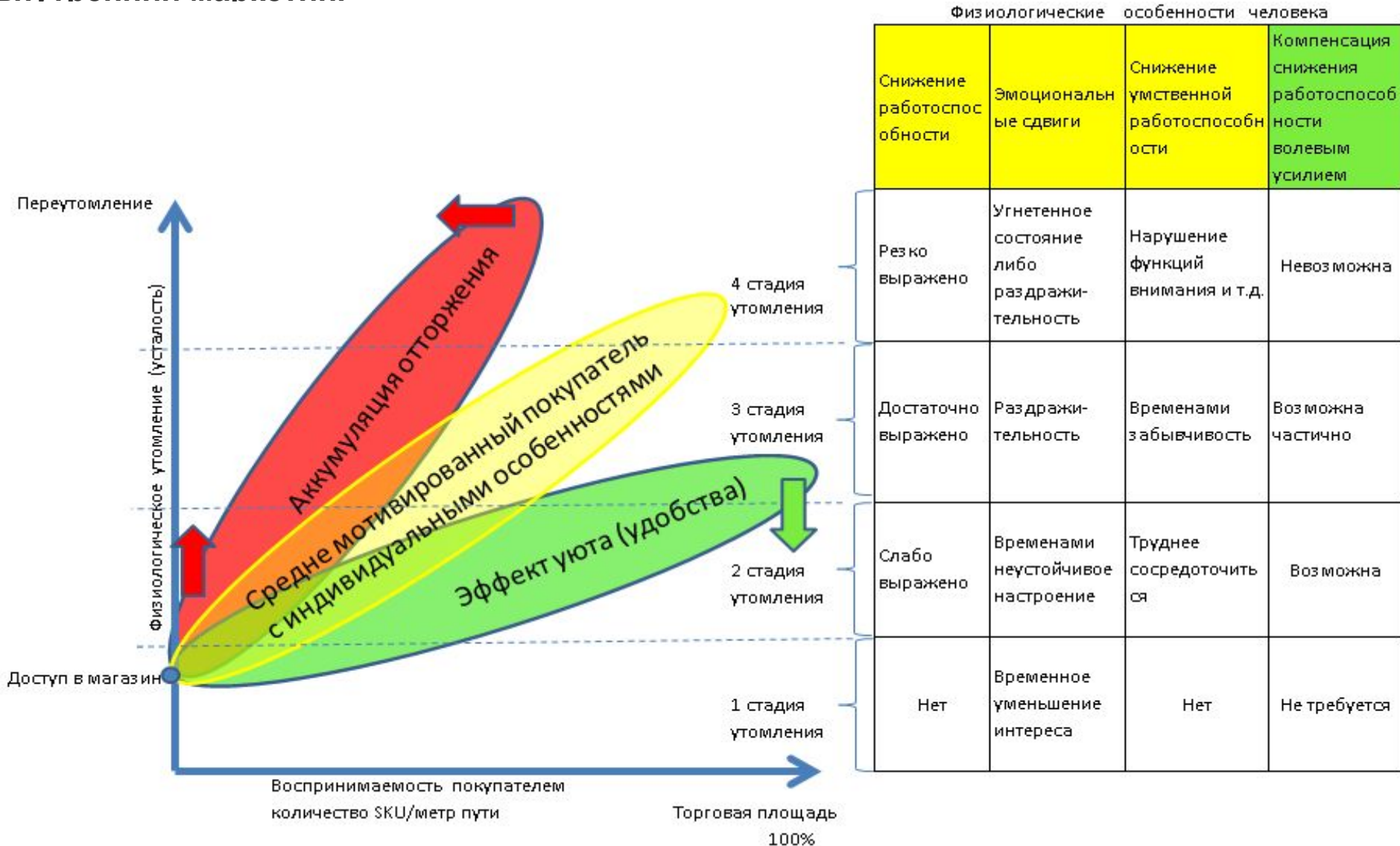
Физиологические особенности человека



## Процесс утомляемости покупателя в магазинах с отсутствием правильного мерчандайзинга и внутреннего маркетинга



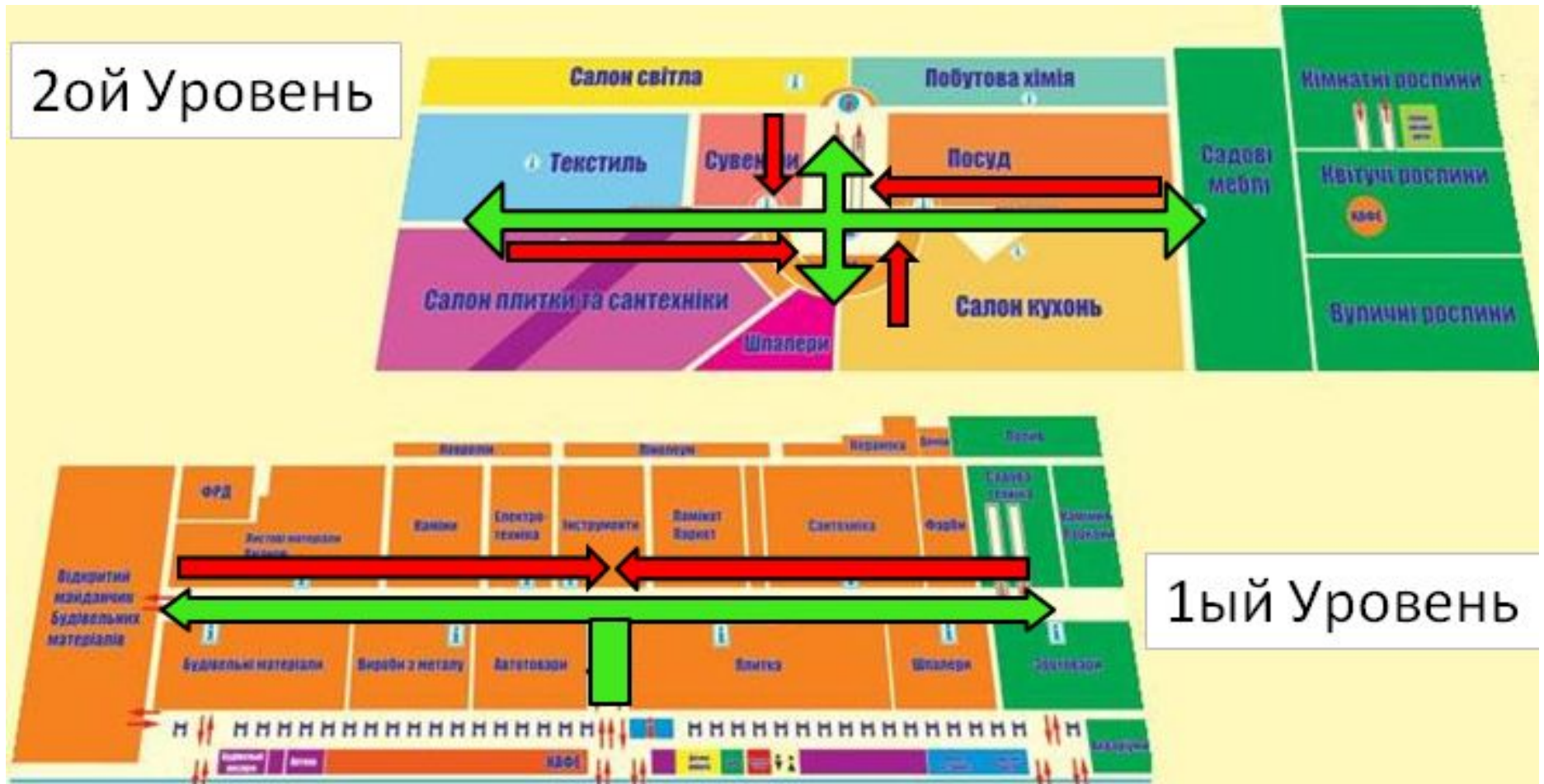
# Процесс утомляемости покупателя в магазинах с активным влиянием на восстановление сил и снижением утомляемости с приоритетами на мерчендайзинг и Внутренний маркетинг





**Основные примеры когда покупателю приходится затрачивать дополнительные «непроизводительные» shopping физические силы**

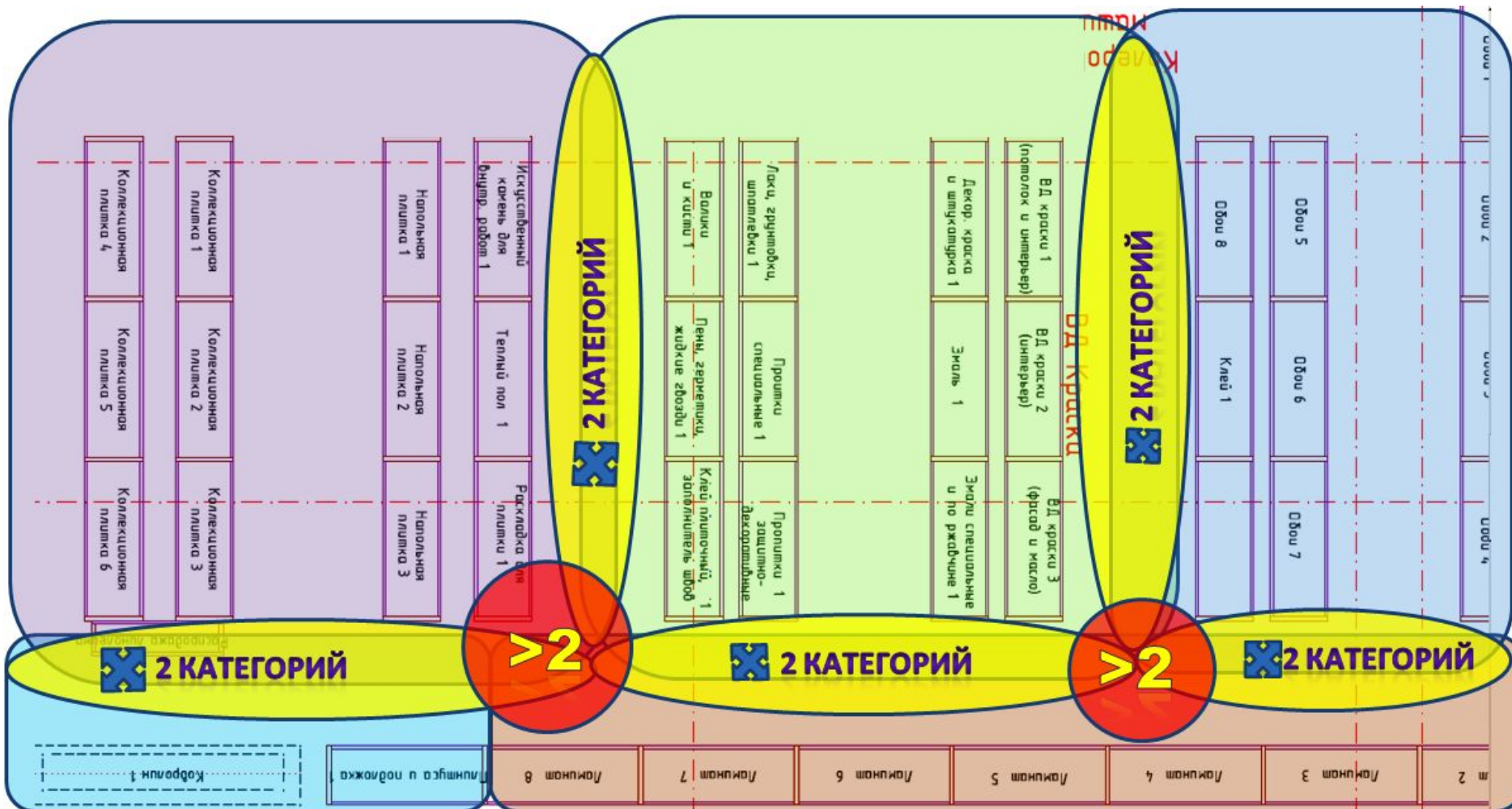
1. Пример плана магазина при которых покупателю приходится проходить более одного раза и тратить на это дополнительно силы



**Организация покупательского потока в магазинах с 2 и более основными покупательскими потоками**

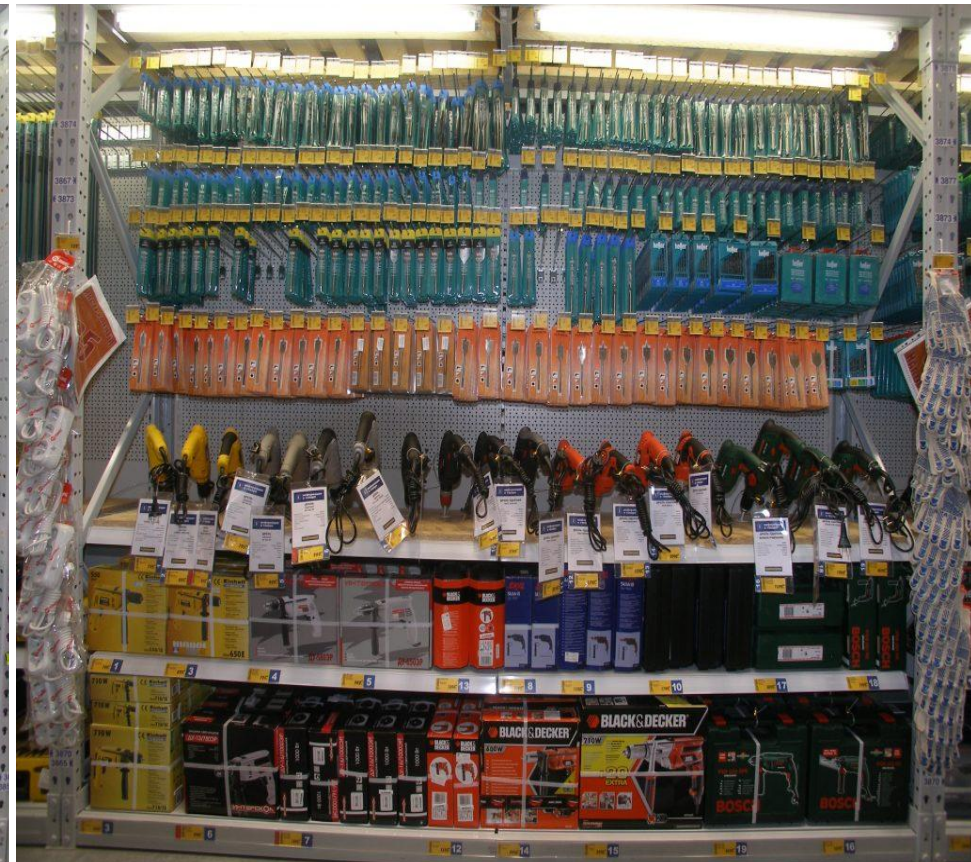
Основные примеры когда покупателю приходится затрачивать дополнительные «непроизводительные» shopping умственные и психо-эмоциональные возможности

2. Пример плана магазина при котором покупатель попадает в зоны визуального пересечения категорий (различных потребностей)



## Основные примеры когда покупателю приходится затрачивать дополнительные «непроизводительные» shopping умственные и психо-эмоциональные возможности

### 3. Примеры выкладки оснастки для электроинструментов, при котором покупателю потребуется много времени сил, чтобы найти необходимый элемент оснастки для определенной потребности



- 1. Организация покупательского потока в магазине для удобного и быстрого перемещения покупателей**
- 2. Понятное и логичное для покупателя расположение товарных категорий (отделов) по пути его движения**
- 3. Доступная, понятная выкладка и презентация товара по потребностям покупателя**

# Спасибо за внимание

## Контакты

**Илья УВАРОВ,**

[ilia.uvarov@gmail.com](mailto:ilia.uvarov@gmail.com)

**+7 (495) 410 5107**

**Андрей БОГОСЛОВСКИЙ**

**+7 (495) 624 3170, +7 (495) 782 4663,**

[andbogg@gmail.com](mailto:andbogg@gmail.com)

**Дмитрий ГРИБКОВ**

**+7 (916) 599 9927**

[gribkovdmitry@gmail.com](mailto:gribkovdmitry@gmail.com)

**[www.retaility.ru](http://www.retaility.ru)**