

*Так, в парижской гостинице Holiday Inn аромат гавайской розы увеличил количество повторных посещений на 16%. Продажи Wild Bean выросли на 6% после того, как заправки ВР стали благоухать кофе и булочками. А компания Starbucks, применяя данную технологию, и вовсе увеличила посещаемость кофеен на 1000 (!) процентов.*



*Крупные магазины и супермаркеты предпочитают ароматизировать торговые залы запахами свежеспеченного хлеба или десертов. Для продуктовых магазинов также подходят свежие ароматы, например, огурца или арбуза, нейтрализующие неприятные запахи. Увеличить продажи в магазинах одежды можно при использовании ароматов ванили, мяты и лимона. Магазины мебели и кожаной галантереи предпочитают непосредственно ароматы **КОЖИ**.*



Пожалуй, самый яркий пример пятимерного бренда - это **McDonalds**. Всем известен специфический аромат Мака, который чувствуется за много метров до входа в заведение. И не многие знают, что аромат этот создается искусственно и даже запатентован во многих странах. И это всего один из ряда многих ярких примеров использования ароматов в продвижении товара.



Еще один пример из практики. Во всемирно известном парке развлечений **Disney World** для увеличения продаж попкорна используются специальные арома машины, распыляющие аромат попкорна. В итоге количество желающих приобрести вкусное лакомство увеличивается в разы.

