

Рекомендации по оборудованию

1. Добавить витринные подиумы, где их нет (высота 100-150 мм, ширина – вдоль витринного стекла, глубина около 1000 мм).

Можно сделать подиумы в несколько уровней (как в Ростове-на-Дону, ТЦ «Золотой Вавилон»).

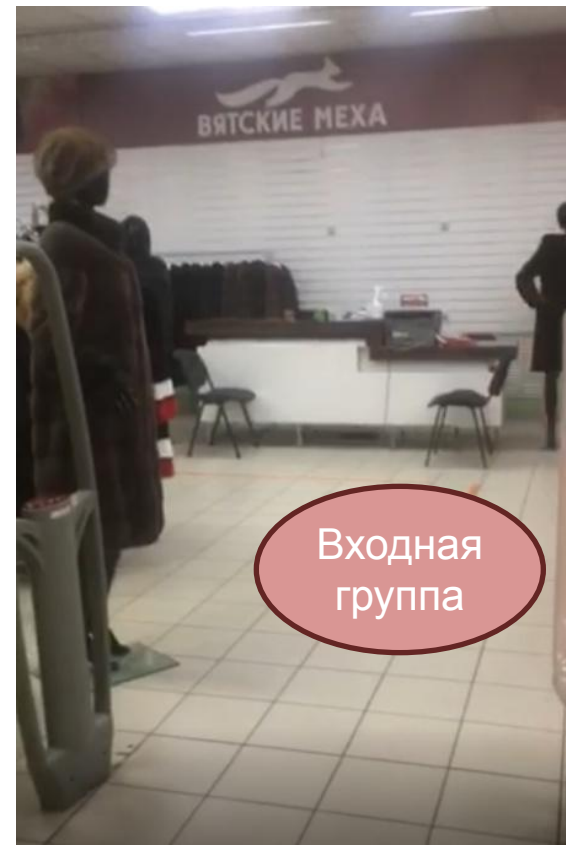
2. Добавить входную группу – 1,2-1,5 м от входа – оборудование, преграждающее путь: подиум с манекенами, манекен + стойка, стойка. Актуальный товар, акция.
3. Добавить полки в пристенное оборудование, на полки – POS-материалы, демо-формы (головы, руки), декор.
4. Освещение: направленное освещение тёплого спектра, световая температура 3500 Кельвинов, индекс цветопередачи (CRI) – от 90%. **ОБЯЗАТЕЛЬНО!** Освещение на витрину.

Рекомендации по оборудованию

5. Добавить обувь, брюки, юбки, водолазки манекенам
6. Убрать манекены из галереи ТЦ (кроме МЕГИ, Ростов-на-Дону)
7. Во многих магазинах манекены стоят в углу и плохо просматриваются. Манекен – это фокусная точка, который обязан продавать. Поэтому перемещаем манекены на подиумы и размещаем в горячих точках – будем согласовывать с каждым магазином отдельно.

Магазин г. Благовещенск

1. Создать входную группу – манекен + стойка.
2. Освещение: направленные светильники тёплого спектра.
3. Пристенное оборудование: развеска в 1-2 уровня, чередование уровней. Добавить навесные элементы на эконо-панель, либо заменить на систему Глобал.
4. Заменить длинные напольные стойки на короткие. Прямая стойка 1000-1200 мм либо 4 (6) сторонние стойки (как в Кировском ЦУМе).
5. Разместить аксессуары на пристенном оборудовании, дополнив его соответствующими навесными элементами.
6. Организовать комфортную зону примерки + зону ожидания для сопровождающих (диван, кресла, столик...)



Входная группа

Магазин, г. Владикавказ, ТЦ «Столица»

1. Убрать манекен из галереи ТЦ. Манекены только внутри магазина. Развернуть манекены в сторону галереи ТЦ. Добавить витринный подиум.
2. Создать входную группу (правила описаны в стандарте).
3. Не путать ассортимент из разных материалов.
4. Техническое построение стены – в соответствии со стандартами

Магазин, г. Владикавказ, ЦУМ

1. Добавить витринные подиумы, можно в несколько уровней.
2. Добавить освещение на витрину – направленные светильники тёплого спектра.
3. Создать входную группу – стока в центре зала. На ней самые горячие сезонные модели.
4. Не путать ассортимент из разных материалов
5. Техническое построение стены в соответствии со стандартами
6. Манекены разместить на подиум – это фокусные точки

Магазин, г. Грозный

1. Верхний ряд невозможно достать покупателю
2. Только боковая развеска – весь товар сливается
=> В идеале заменить оборудование с возможностью перемещения навесных элементов. Если невозможно установить Global, то можно использовать торговые системы с креплением пол-потолок.
3. Не понятно по видео – есть ли входная группа? Если нет, то разместить в нее манекены на подиуме – получится внутренняя витрина магазина
4. Вдоль витринного стекла – массивные стойки, между которыми узкие проходы – из-за этого покупателям трудно попасть в эту зону. Заменить на одинарные стойки, либо сделать торговую систему с фронтальной и боковой развеской.
5. Можно сделать полноценную витрину с графикой и манекенами, развернув их лицом в коридор ТЦ
6. «Внутренности» зоны, где оформляется рассрочка, просматриваются из коридора ТЦ. Лучше переместить в дальний угол, а здесь представить товар или манекены.
7. Добавить освещение – направленные светильники

Магазин, г. Киров ТЦ «ЦУМ»

1. Добавить полки
2. Добавить модуль для аксессуаров
3. Подсветить зону примерки

Магазин, г. Махачкала, ЦУМ

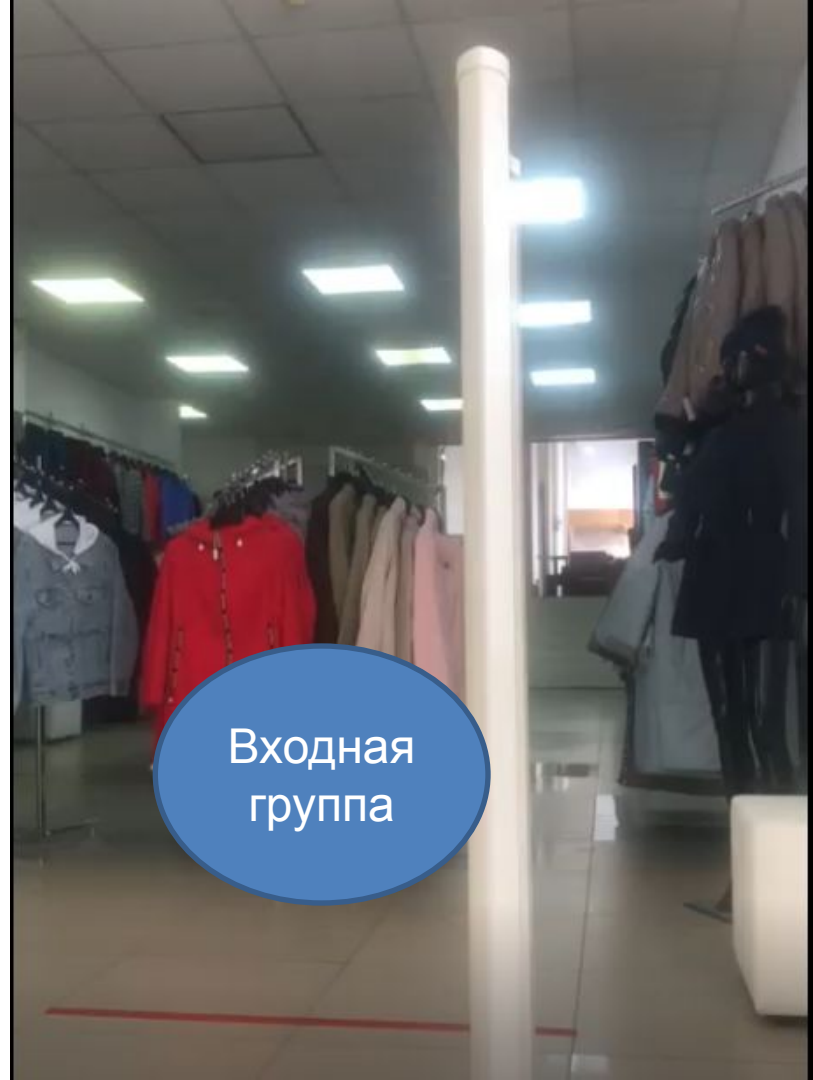
1. Переместить манекены во входную группу. Разместить на подиум.
2. Техническое построение стен согласно стандартам: сделать фронтальную и боковую развеску
3. Добавить полки
4. Добавить аксессуары – в зоне кассы

Мега, г. Ростов-на-Дону

1. Сердечки на фасаде??? – Соответствует ли это бренду и его посылу?
2. Создать входную группу, чтобы она перекрывала зеркало напротив входа.
3. Чёткое зонирование по товарным категориям
4. Если есть возможность, то убрать часть ассортимента в подсобку, чтобы уменьшить вместимость. Сейчас товар развешен слишком плотно, что визуальюно удешевляет магазин.

Нальчик ТЦ Зенден

1. Во входную группу – манекены.
Создаем внутреннюю витрину.
2. Добавить полки, комбинировать разные варианты развески: фронтальная + боковая
3. Манекены – это фокусные точки, не нужно их прятать вдоль стен. Выставляем на подиумы в зале. Особенно, в холодных зонах, чтобы привлечь покупателей в эти зоны.



Входная
группа

Петропавловск-Камчатский

1. Добавить полки в оборудование
2. Чередовать фронтальную и боковую развеску в соответствии с правилами технического построения стен
3. Вешалки на фронтах – знаком вопроса
4. Аксессуары разместить в зоне кассы + на полки к товару
5. Фокус на манекены
6. Есть ли склад в магазине? Если есть возможность, то убрать часть размеров. Сейчас магазин переполнен.

Магазин г. Ростов-на-Дону, ТЦ «Золотой Вавилон»

Оборудование, зонирование, витрина, освещение – отлично.

1. Добавить зону для аксессуаров – на пристенном оборудовании около кассы.
2. Развеска и построение стены – в соответствии со стандартом.
3. Торговый зал переполнен, часть размеров убрать на склад (если склад есть).

Магазин г. Ставрополь

1. Организовать кассовую зону. Ресепшн + логотип за кассой.
2. Создать входную группу: 1-2 манекена на разноуровневых подиумах либо манекен + стойка.
3. Манекены – фокусные точка, не прятать их в углу.
4. Освещение – в светлое время суток – хорошее. По видео не понятно, как работает освещение в тёмное время суток.
5. Заменить наклонные фронтальные кронштейны на прямые: экономим место, опускаем развеску ниже, покупатель сможет самостоятельно дотянуться до верхнего уровня.
6. Организовать зону примерки. Большое настенное зеркало + освещение.
7. Отпариватель в торговом зале? Есть ли склад, чтобы его убрать?



Примеры подиумов
для
манекенов в торговом
зале