



Высшая школа маркетинга
и развития бизнеса

Что хочет потребитель?

Т.А.Комиссарова

Москва, 2014; год

Разнообразие потребителей



Потребитель хочет удобство за меньшие
деньги!

Outpost в Вашем магазине:

-пункт выдачи заказов

-пункт выдачи товаров

Наша цель:

- повысить рентабельность использования кв.метров торговой площади
- не вкладывать собственные средства в товар и оборудование

Как не «размыть» образ вашего
магазина!

Заказы каких компаний и каких
товаров/услуг мы можем
разместить в своем магазине?

Категории товаров и услуг

При выборе товаров и услуг для размещения мы используем:

- Дополняющие наш ассортимент
- Предметные ситуации потребителя
- То, что позволит жителям ...

Пример «Точка выдачи»

- ***О компании***

Наша компания специализируется на выдаче товара. Забирать заказы стало проще! <http://www.tochka-vidachi.ru/>

- **Интернет-магазинам** мы предоставляем точку выдачи. Вам не надо тратить денег на обучение и зарплату продавца, аренду помещения, установку и содержание кассового аппарата. Вашим клиентам теперь не придётся ждать когда до них доберется курьер, они смогут забрать товар в любое удобное для них время работы нашей точки выдачи.
- **Покупателям** мы представляем возможность забирать заказы из разных интернет-магазинов в любое удобное время прямо в центре Москвы.
- Стоимость выдачи одного заказа от 70 рублей (массой до 2 кг)! Мы находимся рядом с метро «Чистые пруды», «Тургеневская», «Сретенский Бульвар». Наше здание находится [в 20 шагах](#) от выхода метро.
- Более подробно о наших тарифах вы можете ознакомиться в разделе [«Услуги»](#).

Пример:



Виртуальный магазин в реальном пространстве

В июле исполнился год, как в Северной столице появилась новая сеть компьютерной техники и электроники «Юлмарт». Любопытно, что в преддверии дня рождения она почти одновременно открыла 5 новых объектов в оригинальном формате outpost (аутпост). Магазин «Юлмарт-Аутпост». Формат: продажи «от каталога». Размещение: 5 минут от метро. Ассортимент: компьютерная техника и сопутствующие товары, мелкая бытовая техника и др.

Ценовой сегмент: средний, ниже среднего.

Площадь объекта: 50 кв. м.

Представлено товаров: около 10 000 наименований. Владелец: компания «Комбриг»



Высшая школа маркетинга
и развития бизнеса

Спасибо