

Z podcastu 35 | Retail designér vám vytvoří prodejnu, která prodává

Zákazník v prodejně jede na autopilota. Jak ho z úsporného módu probudit? 🧐 Stačí pár základních principů retail designu a vaše prodejna začne konečně prodávat.

Co znamená retail?

- Jakékoliv místo, kde něco prodáváme a chceme ovlivnit zkušenost zákazníka
- Místo, kde probíhá prodej, ať už služby nebo produktu

Co dělá retail designér?

- Přemýšlí nejen nad tím, jak to vypadá, ale zda obchod splňuje obchodní cíle
- Chce ovlivnit nákupní rozhodnutí a vylepšit zákaznickou zkušenost
- Vytváří příležitosti prodeje – když něco nevidíš, nekoupíš to
- Vytváří prostředí, ve kterém si zákazník buduje vztah ke značce

🔍 Jaké otázky budeš pokládat svým klientům jako retail designér? Co prodáváte, jaké jsou cíle, jakým způsobem prodáváte nebo jak funguje klientova značka.

Pár tipů z retailu:

- Je důležité myslet na umístění klíčových produktů do úrovně očí
- Strategická místa jsou ta, kde se zákazník vyskytuje nejčastěji
- Nastavením pobočky predikuješ, kolik vyděláš

Jak zvednout prodeje?

- Vystavením klíčových výrobků na více místech – tím zvyšuješ pravděpodobnost, že si jich zákazník všimne
- Zaměření na menší sortiment, který je dobře vybraný
- Nedělat pobočku pro všechny, ale pro klíčového zákazníka