

Кто такой современный покупатель и кто такой современный продавец? Что ждут люди от покупки и продажи товара? Какие эмоции хотят испытывать? Давайте разбираться.

В наше время часы не только прибор отображения времени, но и показатель индивидуальности и социального статуса человека. Выбор зависит от многих факторов: начиная от финансовой составляющей и заканчивая предпочтениями в выборе одежды и стиля, подчеркивающего образ жизни. Производители стараются придумывать что-то новое - обработку циферблата, ремешок в оригинальном сочетании цветов, размеры-формы корпусов, упаковку и пр. Вызвать определенные эмоции.

Все чаще первоисточником выбора становится не розничный магазин, а интернет.

Согласитесь, забив в поисковик слово "купить часы", вылетает огромный выбор с возможностью отфильтровать нужные и не нужные функции, найти приемлемую цену, посмотреть обзор и сделать заказ на дом с доставкой (как правило: бесплатной). Ведь не даром на многих сайтах в последнее время можно встретить следующую фразу: "Нашли дешевле, чем у нас? Сделаем дополнительную скидку от самой дешевой цены."

А все почему? Не потому что продавец хочет дешевле продать товар, а потому что покупатель стал умнее и чаще всего знает, что хочет и по какой цене. И если этого не дают - он просто уходит в другой магазин.

Так зачем же нужен стационарный магазин?

Выбор в нем относительно маленький, продавцы порой на месте разбираются с техническими характеристиками, и чаще всего за основу качества берут цену и разрекламированность товара.

Именно в часовой магазин покупатель приходит за эмоциями.

Какой бы не был покупатель: солидный бизнесмен, студент, женщина средних лет или бабушка - все они хотят получить удовольствие от товара и от процесса его покупки. И не важно предназначением покупки будет - "в подарок" или для себя.

Эмоции человек испытывает: от чистоты и красоты салона, от тактильного ощущения, от информации, получаемой у продавца, от упаковки, от услуг и сервиса которую он получит, приобретая именно в этом магазине.

От того, с каким настроением уйдет покупатель из магазина, зависит не только нынешняя, но и будущая продажа. Именно то, как вы работаете с людьми, какое качество товара и услуги предоставляете сегодня - зависит ваш завтрашний день!

Порой эмоциональных красок и не хватает часовым магазинам!!!