

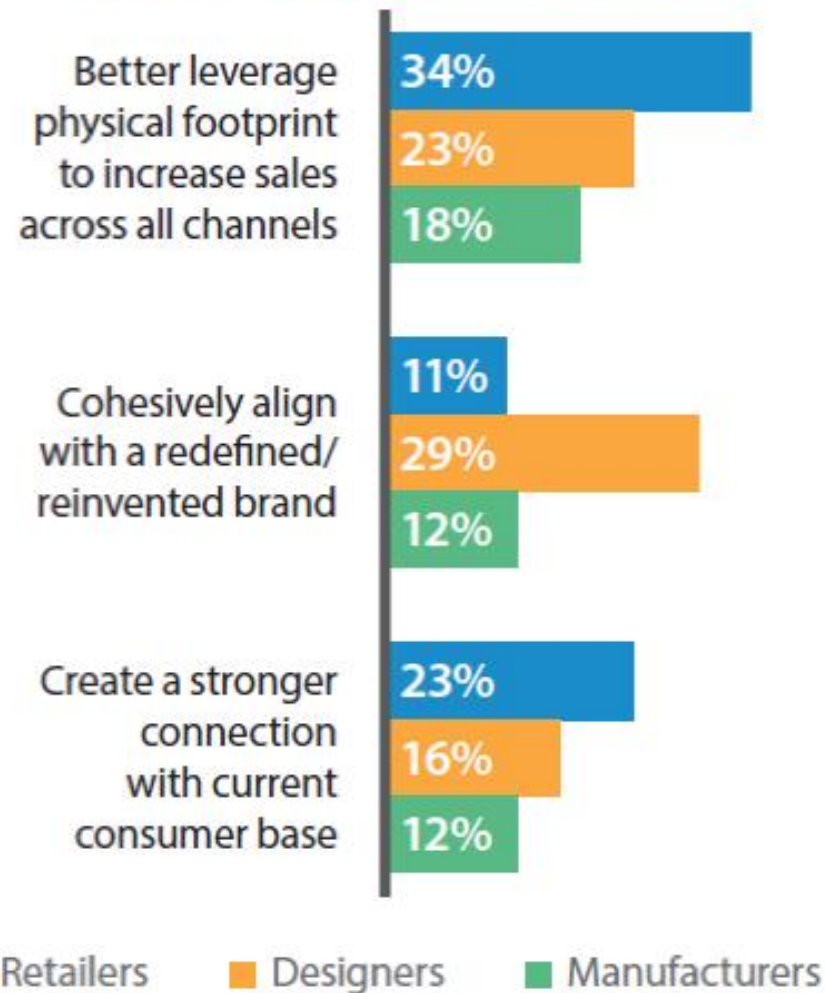
A photograph of a modern clothing store interior. The ceiling is a white grid with recessed lighting. The floor is light-colored and reflective. In the foreground, there is a white display table with various clothing items like a hat, gloves, and a bag. In the background, there are clothing racks and display cases. The text "STORE REDESIGN" is overlaid in the center in a large, bold, black font.

STORE REDESIGN

редизайн
ребрендинг
интерьер
архитектура
реновация

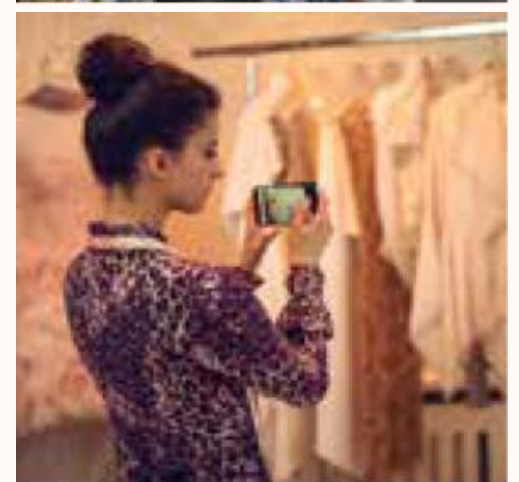
графика
оборудование

MOTIVATING FACTORS



Основные тренды в ритейле

- Опыт, удобство и персонализация
- Сокращение торговых площадей
- Онлайн ритейл открывает оффлайн точки продаж
- Оффлайн ритейл становится более интерактивным и позволяет получить новый опыт
- Обновление/редизайн магазинов происходит гораздо чаще

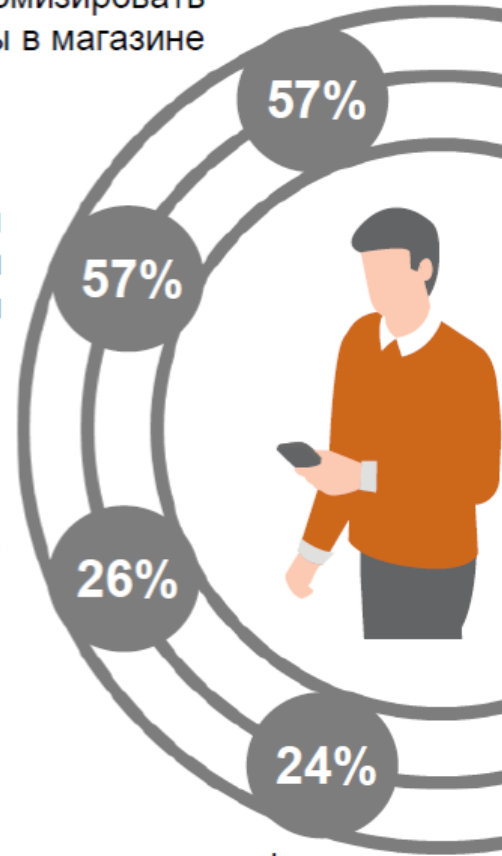


Мне хотелось бы иметь возможность кастомизировать товары в магазине

Мне хотелось бы, чтобы способы оплаты были быстрыми и простыми

Я бы хотел использовать технологические новинки в процессе покупки

Хорошо, когда в магазине есть кафе или ресторан

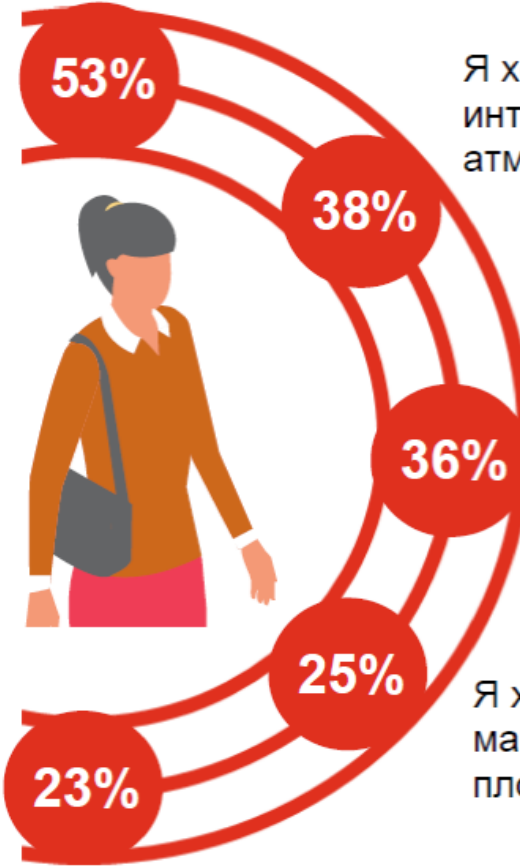


Хорошо, когда продавцы-консультанты отлично разбираются в ассортименте товаров

Я хотела бы наслаждаться интересным дизайном или атмосферой магазина

Мне нравится, находясь в магазине, получать персональные предложения на смартфон

Я хотела бы, чтобы в магазине была детская площадка



Я хотела бы попробовать виртуальный опыт покупки с помощью технологии дополненной реальности

STORE METRICS

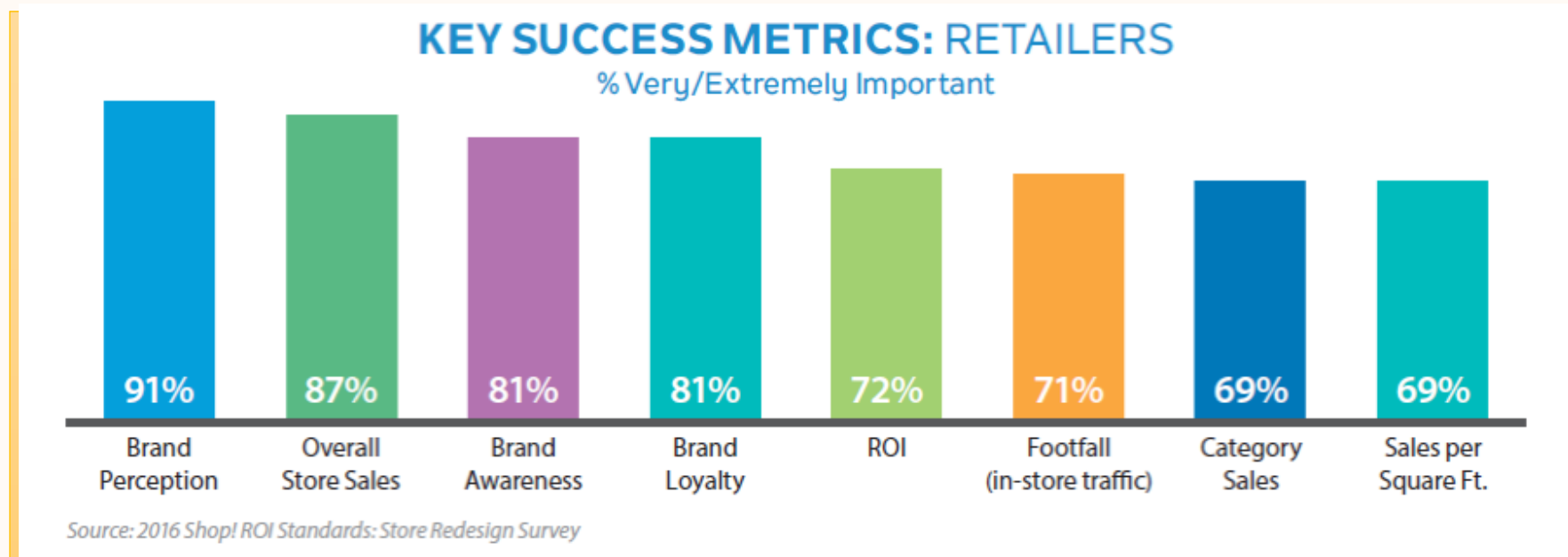
Brand-based – Loyalty, Satisfaction, NPS, Advocacy

Financial - Store Sales, Basket Size, Share of Wallet

Performance – Frequency, Trip Missions, Cross-Shopping, Store Traffic,

Shopping Path, Dwell Time, Abandonment, Draw Rate

Shopping Behavior – Touching, Holding, Purchasing



STORE REDESIGN



Освещение: LED

При подсчете ROI: стоимость
продукта и инсталляции

Сокращение энергозатрат
(на кв.м / на магазин)

Удовлетворенность покупателей
(температура, влияние на глаза,
воздух)

Case study

Victoria`s Secret

- 60% на материалы
- 25% на установку
- 20\$ вместо 220\$ за кв.м.



STORE REDESIGN

Case study

Raymond Group

- Увеличение продаж 25%
- Конверсия трафика 80%
- Увеличение чека 50%



STORE REDESIGN





STORE REDESIGN

КОНТАКТЫ

РОРАI РОССИЯ

АННА ЛЕБЕДЕВА

+7 (906) 075 32 64

АДРЕС

г. Москва, Смоленская пл., д. 3, оф. 715

САЙТ

www.popairussia.com

STORE REDESIGN