

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ
з дисципліни «Психологія продажів»

Тема: Магазин через призму покупця -професіонала

Зміст завдання

Ви виступаєте покупцем, який володіє професійними знаннями й навичками маркетолога і оцінюєте обраний Вами магазин, який Вам до вподоби або, навпаки, не подобається*

1. Опишіть магазин в цілому: розташування, площа, форма торгівлі, асортиментні групи і підгрупи товарів, що в ньому представлені
2. Проаналізуйте наступні компоненти, що впливають на атмосферу і продажі в магазині:
 - внутрішній дизайн і інтер'єр;
 - оформлення вітрин;
 - освітлення і підсвітлення;
 - кольорове оформлення магазину і його окремих зон;
 - наявність і підбір музичного оформлення;
 - запахи і температурний режим.
3. Виділіть основні групи споживачів і проведіть аналіз поведінкових факторів, що зумовлюють вибір цими групами саме даного магазину
4. Оцініть очікування зазначених груп споживачів і проаналізуйте фактори, що можуть викликати незадоволеність покупкою (на прикладі конкретних товарів або асортиментних груп)
5. Наведіть конкретний приклад появи в продажах в даному магазині нового товару і дайте характеристику маркетинговій його підтримці при його виведенні, а також оцініть реакцію споживачів на цей товар.

* Для аналізу може бути взятий будь-який магазин продовольчих, промислових або господарчих товарів.

Інтернет-магазини брати не дозволяється!