

Необычный магазин или как понравиться покупателю

За последние 10-12 лет на российском рынке произошли огромные перемены. Ушло в прошлое однобразие магазинных прилавков, грубость и непривлекательность продавцов и очереди за дефицитом. Конкуренция, огромный выбор товара обусловили более требовательное отношение потребителя не только к качеству приобретаемой продукции и уровню обслуживания, но и к оформлению торговых площадей. В этой связи демонстрация товара требует иного подхода к организации торгового пространства и, соответственно, обуславливает разработку интерьера магазина с распознанным в нем торговым оборудованием, способным привлечь новых покупателей, что приведет к увеличению объемов продаж и развитию рынка.

Несмотря на то, что много фирм сейчас предлагают полный спектр торгового оборудования, не все из них готовы предоставить весь комплекс услуг. Именно поэтому наибольшим спросом пользуются предприятия, имеющие собственное производство, способное быстро подстроиться под требования потребителя. Четко прослеживается тенденция к индивидуальному,циальному оформлению интерьеров, созданию фирменного стиля.

Радует, что в последнее время при выборе торгового оборудования все большее предпочтение отдается отечественной продукции. По качеству она не уступает импортным аналогам, но при этом значительно выигрывает в более низкой стоимости.

В качестве примера современного магазина, оснащенного в соответствии с новыми требованиями рынка и возможностями фирм – производителей торгового оборудования, уместно привести бутик по продаже продукции Московского монетного двора. Он расположен в Петровском Пассаже (торговая площадь – 30 кв.м.). Этот бутик отличает нестандартное решение и оснащение специальным оборудованием. Интерьер ювелирного салона строится по своим законам, поэтому дизайн-проект, в частности, не предполагал наличие стандартных элементов.

Фактически магазин строился на пустом месте: в первую очередь, был сделан интерьер помещения с подсветкой и внешней рекламой, затем поставлены радиусные витрины, в которых представлены образцы ювелирных изделий и часов.

Здесь можно увидеть те же тенденции разработки фирменного стиля. Использование редких пород дерева в сочетании со стеклом и необычность конструкции создают незабываемый интерьер, способный привлечь новых покупателей.

Философия дизайна: "никогда не копируй, а создавай новое" – в полной мере воплощается в проектах современных производителей торгового оборудования.

Второй пример – бутик Московского ювелирного завода "Адамас" в гипермаркете "Крокус Сити Молл".

Одной из особенностей торгового пространства стало характерное сочетание конструкций интерьера и торгового оборудования, между которыми порой не представляется возможным провести четкую границу – настолько эти компоненты объединены в архитектурном решении.

Продукцию фирмы – изготовителя необычного торгового оборудования отличает простота, красота и техническое совершенство. Оригинальное торговое оборудование разрабатывалось и изготавливалось по индивидуальному заказу на производственном комбинате московской фирмы "ДИЗ-2". ■



**ФИРМА "ДИЗ-2": ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ИЗГОТОВЛЕНИЕ И МОНТАЖ
ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
НА ЛЮБОЙ ВКУС И КОШЕЛЕК.**

Москва, ул. Полковая, дом 17

Тел/факс (095) 289-91-30

(095) 774-39-93

e-mail: diz2003@narod.ru