

Proč kamenné prodejny krachují?



Moje aktuální zkušenost, která mě přesvědčila k opětovnému nákupu na internetu.

Proč klasické obchody upadají? Odpověď je poměrně jednoduchá. Nedokáže konkurovat kvalitním a nablýskaným e-shopům. Přeháním.

Průměrný kamenný obchod nevypadá nijak zajímavě. **Výlohy jsou zašlé** (nejde dovnitř pořádně vidět), **reklama nulová**, stejně tak i podvědomí mezi lidmi. Už vůbec nemluví o **nekvalitním personálu**. To je krutá pravda o většině obchodech, hospodách, kavárnách...

Dnes jsem šel po ulici a doslova mě zarazila ubohost výloh. Například ta prodejna s oblečením. Vidím skrz výlohu nějaké hadry, ale vůbec mě neláká jít dovnitř. Přitom hledám kalhoty na jaro. Na 1/5 výlohy mají nic neříkající fujtajbl barevný název firmy a hotovo. Asi si mám domyslet, o co jde.

Jdu kousek dál. Vidím cukrárnu, ale když vidím vstup, kde jsou všude střepy, nedopalky od cigaret, pavučiny na vstupu... raději přidám do kroku.

Přece jen se nakonec odvážím zastavit alespoň u „hladového“ okýnka. Mají tam cedulí s různými hambáči, tak si jeden dám. Chuť mě přechází v momentě, když paní otráveně hází maso na gril a začne mi vyprávět, že ji okradl dodavatel zboží, když ji špatně vrátil. S rukama od peněz sahá na suroviny, co patří na můj hamburger a otírá se do očividně jetých kalhot.

Tady si už nikdy nic nekoupím.

Majitelé všech možných krámků se zlobí, že jim nejde obchod, ale nikoho z nich se nenápadně zastavit a položit si dvě otázky:

1. Proč by mě měl obchod zaujmout?
2. Proč bych tady měl nakoupit?

Co by měl úspěšný podnik splňovat:

1. Majitel obchodu musí **potenciálního zákazníka oslovit**. Vzbudit zájem, že zrovna tuhle věc potřebuje a může ji mít hned.
2. Měl by mít na výloze to, co chce zákazníkovi nabídnout. Svůj top produkt. Ten produkt by měl odpovídat období. Těžko prodá v létě sáňky. Měl by tam být čitelné výhody např.: že nemusí čekat na dodání z eshopu a může je mít hned.

Velmi se mi líbil obchod v sousedním městě, kde měl originální vtipnou dekoraci a vtipnou hlášku. **Lidem se tak dostal do podvědomí** a kde jinde nakoupit než v obchodě který znám.

Autor článku Tkim, článek byl napsán 4/4/2016.

URL článku: <https://www.zadany.cz/podnikani-na-internetu/proc-kamenne-prodejny-krachuji>.