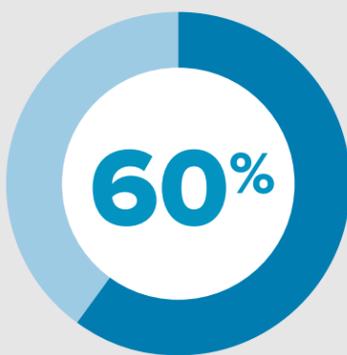


ИССЛЕДОВАНИЕ 2018 ГОДА – ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ:
**НОВЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ КОМПАНИЙ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

СОВРЕМЕННЫЕ ПОКУПАТЕЛИ

РАССЧИТЫВАЮТ НА ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЕ
СПОСОБНЫ ВЫВЕСТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОДАЖИ КАК
В ТРАДИЦИОННЫХ МАГАЗИНАХ, ТАК И ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ



60% покупателей отметили, что продавцы, использующие мобильные устройства для взаимодействия с клиентами, обеспечили им более высокий уровень услуг

**ТЕНДЕНЦИИ В ПОВЕДЕНИИ
ПОКУПАТЕЛЕЙ**



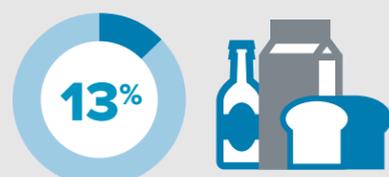
Всё время следят за распродажами и скидками



Проводят время, просматривая товары, даже если не планируют покупки



Возвращаются в знакомые им магазины



Покупают лишь то, что им надо

**КЛИЕНТЫ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ
БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ
К ОБСЛУЖИВАНИЮ**



66% покупателей предпочитают совершать покупки, которые доставляют в день заказа или на следующий день



27% покупателей не желают оплачивать доставку независимо от предлагаемой скорости доставки заказов

**ГЛАВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ
СОВРЕМЕННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ**



БОЛЕЕ
ДОСТУПНЫЕ
ЦЕНЫ



ВАРИАНТЫ
ОНЛАЙН-
ЗАКАЗА



БОЛЕЕ
ШИРОКИЙ
ВЫБОР



В МАГАЗИНЕ



Покупатели остаются неудовлетворенными процессом возврата/обмена товаров



ЧЕРЕЗ
ИНТЕРНЕТ

Проведённое компанией Zebra в 2018 году исследование “Перспективы развития сферы розничных продаж” предлагает анализ уровня удовлетворённости покупателей и рассматривает тенденции внедрения технологий на рынке розничных продаж, которые трансформируют как традиционные магазины, так и продажи через интернет. Клиенты становятся менее терпимыми к уровню обслуживания в обычных магазинах, которые не соответствуют требованиям современных посетителей. Более того, покупатели ожидают, что компании розничной торговли должны приступить к немедленному внедрению нужных решений. По их мнению, только передовые технологии способны справиться с этой задачей.



ЧТОБЫ ЗАГРУЗИТЬ ПОЛНЫЙ ОТЧЁТ, ПОСЕТИТЕ ВЕБ-САЙТ
<https://connect.zebra.com/ShopperstudyRUS>