

Забавен мърчандайзинг за 1 минута

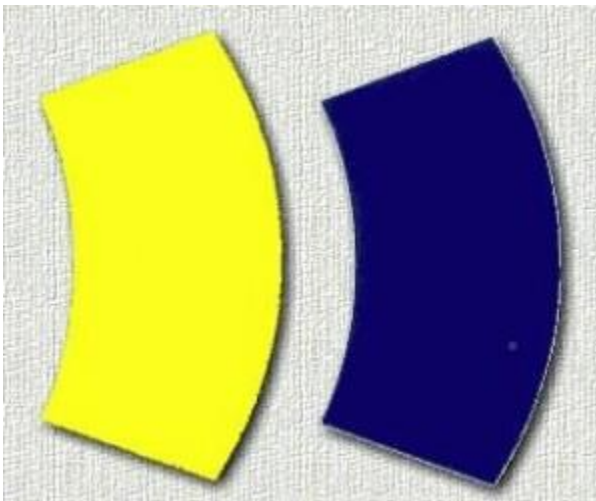
2. КОНТРАСТЪТ НА ЦВЕТОВЕТЕ

Вече се запознахме с „Ефекта на поглъщането“ който се състои в това:

По-големите форми, визуално доминират („поглъщат“) над по-малките.

Сега ще ви представим още един подобен ефект – „ефектът на контраста на цветовете“ , познат в професионалните среди като „*CCE – colours' contrast effect*“

Вижте снимката по-долу ..



Коя от двете форми е по-голяма? От проведени проучвания и анализи на поведението на потребители в търговските обекти, на всеки 100 души – 97 от тях определят като по-голяма лявата (жълтата форма). Много малко от потребителите виждат реалността. Защо?

Всъщност формите са **АБСОЛЮТНО ЕДНАКВИ КАТО РАЗМЕР!**

Това, което се проявява като ефект е: мозъкът приема с приоритетност по-светлите форми, ако те са в контраст със същите като форма елементи, но с по-тъмни цветове.

От тук е изведено още едно от основните правила в професионалния мърчандайзинг, за всички, които се занимават с визията на продуктите в търговските обекти:

При конкурентни продукти с еднакви по големина разфасовки, но с различни цветове:

- 1) Ако нашият продукт е с по-тъмни етикети/опаковки/,визия, трябва да му дадем визуално предимство пред по-светлите разфасовки на конкуренцията, иначе ще бъде „погълнат“. В такива случаи търсим визуално съотношение 2:1
- 2) Ако нашият продукт е с по-светли етикети/опаковки/,визия, можем да запазим визуално съотношение спрямо конкуренцията 1:1 , защото светлите елементи в обща по форма поредица доминират

Бъдете внимателни с този ефект ако продавате консерви, пасти за зъби, козметика, перилни препарати, захарни изделия. В много от категориите, които дефилират по магазините има еднакви по големина артикули, но с различна цветова визия. Помнете, че в такива случаи винаги има цветови контраст и окото на потребителя , а чрез него и неговият импулс за покупка, могат да бъдат „управлявани“ .

Това е! Всеки мърчандайзер може да приложи това . (стига да не е изостанал с графика за посещения или с плана за създаване на втори точки, разбира се)

Очаквайте следващите кратки наръчници!

УСПЕШНИ ПРОДАЖБИ от ReExe Team!