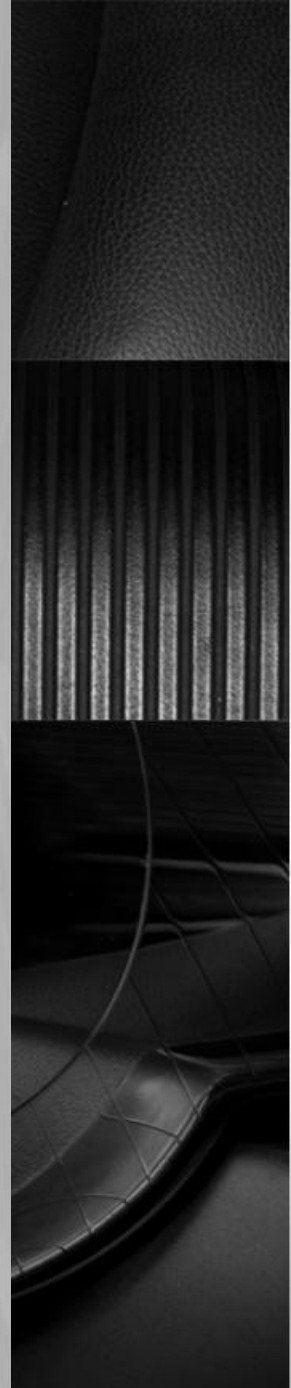


Индивидуальный проект Торговый центр.

Сергиенкова Л.С.
Группа 01-2ПЭ



Развитие ТЦ «Декабристский Пассаж»



Величина, месторасположение, и входящие в него предприятия

- По величине ТЦ «Декабристский пассаж»-средний
- По композиционному решению ТЦ –линейный
- По величине и значимости ТЦ –районный

ЗАДАЧИ ТЦ

- I. Проведение маркетинговых исследований.
- II. Планирование и координация маркетинговых и рекламных работ.
- III. Помочь арендаторам в решении текущих вопросов.
- IV. Регулярный контроль работы арендаторов(приносят ли прибыль,нет ли проблем с покупателями)
- V. Выполнение плана по арендному доходу
- VI. Эксплуатация здания и хозяйственного обслуживания ТЦ(уборка, охрана)

Схема расположения в ТЦ

- Первый этаж:
 - Универсальные магазины («Ашан»), Магазины (женская, мужская одежда для среднего класса), Магазины сотовой связи («МТС», «Билайн», и т.д.), Аптека, Салон цветочных букетов.
- Второй этаж:
 - Бутики (мировых брендов одежды «ARMANY»), музыка электроника видео («Эльдорадо», «Apple Store»), Ювелирные магазины («Адамас», «Sunlight»), Обувные магазины («Cheaster»).
- Третий этаж:
 - Фуд-корт («Макдоналдс», «KFC», «Теремок», «Восточный бар»), Рестораны («Альденте», «Клод-Моне», «Рататуй»).
- Услуги: Салон красоты «Локон»
- Банк («Альфа Банк»)
- Фитнес-центр («Fitberri»).
- Имеется многоуровневая парковка.

Реклама

- В торговом центре я решила , что реклама будет разных видов а именно:
- Наружная реклама(увидят все)
- Раздача листовок об открытии ТЦ в местах большого скопления людей.
- Реклама в интернете
- Короткие видеоролики по телевидению.
- Текстовая реклама в газете.



Развитие

- Я, как главный директор ТЦ, постараюсь учесть вопросы торговли для арендаторов.
- Размещение торговых площадей так ,чтобы было удобно для посетителей на машине и без неё. Ещё я поставлю автобусную остановку, чтобы люди могли доезжать на бесплатном автобусе до ближайшего метро или наоборот(от метро в ТЦ), тем самым придет больше клиентов, готовых совершить покупку.
- Для посетителей можно устраивать акции ,например, : «Чёрные пятницы», где скидки могут достигать до 70-80% ,тем самым увеличивая прибыль и избавляя склады от лишнего. Можно выдавать купоны для большего кол-ва покупок.
- Для посетителей можно устроить стойку для жалоб и предложений, чтобы в будущем учесть недочёты и воплотить все пожелания в процесс работы.
- Так же здание присоединено к большому бизнес центру. Это даёт рабочие места городу и району, что увеличивает количество среднего класса.

Расположение комплекса зданий подобного типа делает данный район