

Creșteți vânzările & fii OnLine Aplicația «FREE ACCESS»

Magazine fără viitor: unde și de ce dispar supermarketurile

Până în prezent, vânzările și acum SERVICIILE în formatul lor tradițional nu au viitor. Și, ca în orice proces de evoluție, avantajul este acordat unuia care, înaintea celorlalți, realizează inevitabilitatea schimbării și începe să se adapteze la o nouă realitate.



Distribuitori importanți, precum Carrefour, Casino și Walmart, cel mai mare jucător, sunt angajați în reducerea spațiului cu amănuntul. Un clopot de alarmă a sunat în anii 2000, când lumea a început o creștere rapidă a comerțului electronic. Principala tendință este dezvoltarea rapidă a magazinelor convenabile. Dacă ne uităm la dinamica a doar patru jucători de top în formatul de proximitate (Pyaterochka, Magnit și Dixie, Krasnoe I beloe), în 2010 există 6.700 de magazine, în 2015 21.000, până la începutul anului 2019 există deja 36.800 de adrese.

O persoană se obișnuiește rapid cu comoditatea. Și de dragul lui sunt pregătit pentru anumite restricții și costuri. La mijlocul anilor '90, aproape că a ucis IBM, când nu erau necesare cadre principale foarte productive - au fost înlocuite de un computer personal. PC-urile erau mult mai puțin productive și limitate, dar erau convenabile, deoarece stăteau pur și simplu pe o masă. Și chiar cu un cost mai puțin. Și nu contează că organizațiile au avut nevoie de multe dintre ele, iar cheltuielile totale au depășit costul cadrului principal. Ulterior, același proces a ajuns pe piața desktopului, înlocuindu-le cu laptopuri. Laptop-urile au fost chiar mai puțin productive decât computerele. Au costat mai mult, dar au fost și mai convenabili: îi puteți purta mereu cu voi. Și din nou, clienții și-au făcut alegerea. Laptopurile au fost înlocuite cu smartphone-uri și tablete. Și de fiecare dată, timpul pentru schimbarea preferințelor clienților a scăzut: în câțiva ani, un lucru important, fără de care este dificil să ne imaginăm viața unuia, s-a transformat într-un produs care a încetat să mai fie necesar.

Astăzi, formatul magazinelor de comoditate se transformă într-un model nou, prietenos, pentru clienți - **livrare expresă**. Timp de 30, și uneori **15 minute**, curierul va aduce produsele selectate din aplicația de **telefon mobil**. Da, mai scump. Da, domeniul este limitat. Dar amintiți-vă despre laptopuri ... Anul trecut, în Rusia, piața de livrare a produselor, alimentația electronică s-a ridicat la doar 23 de miliarde de ruble. Anul acesta, analiștii INFOLine prognozează 35 de miliarde, iar până în 2022, creșterea medie anuală va fi de **aproximativ 85%**.

Ai o afacere privată - parcare cu plată, spălătorie auto, coafor, baie, piscină, cafenea, biliard, bowling, stomatologie, boutique

Vrei să dublezi dublu volumul vânzărilor și serviciilor fără a investi practic niciun ban și efort? Apoi pentru dumneavoastră - platforma „**FREE ACCESS**” - o aplicație pentru Android, pe care o puteți descărca pe site-ul nostru web www.djv-com.org.

Lucrezi în conformitate cu principiul „THEN DUST - THEN MEPTY”, atunci când zonele tale sunt goale, iar apoi de două ori mai mulți vizitatori din care poți servi doar jumătate. Ce credeți că, din jumătatea în care nu ați putut face service, câți vizitatori se vor întoarce din nou la dvs.?

Vă oferim o aplicație care le arată utilizatorilor că aveți locuri libere, că sunteți gata să serviți vizitatorul **ACUM**. Pentru a face acest lucru, trebuie doar să vă înregistrați serviciul - adresă, nume, telefon de contact prin poșta office@djv-com.net. Puteți automatiza mesajele pentru sistem și utilizatori cu privire la disponibilitate (disponibilitatea serviciului) - cum ar fi [parcări](#) sau trimitere informații bazate pe o aplicație mobilă în sistem.

Utilizatorul se poate abona la **NOTIFICARE** la vacanța locului / disponibilității serviciului și va primi un mesaj pe aplicația mobilă. Clienții nu vor trebui să vină la tine la un moment dat la întâmplare sau incomod. Clienții vor veni la tine la un moment convenabil pentru tine, atunci când sunteți gata să le serviți. Clienții **NU vor trebui să aștepte** în linie, respectiv, randamentul serviciului dvs. va crește, iar satisfacția clienților, percepută drept îngrijire pentru clienți, va crește.

Descărcați aplicația pentru dvs. și clienții dvs., faceți publicitate noilor oportunități pentru clienți, extindeți-vă afacerea, adăugați noi funcții. Vom fi fericiți să lucrăm cu tine.

Increase sales at times & be OnLine «FREE ACCESS» Application

Shops without a future: where and why do supermarkets go

To date, sales, and now SERVICES in their traditional format, have no future. And, as in any process of evolution, an advantage is given to one who, before others, realizes the inevitability of change and begins to adapt to a new reality.



Major retailers such as Carrefour, Casino and Walmart, the largest player, are engaged in the reduction of retail space. An alarm bell rang in the 2000s, when the world began a rapid growth in e-commerce. The main trend is the rapid development of convenience stores. If you look at the dynamics only for the four leading players in the proximity format (Pyaterochka, Magnit and Dixie, Red and White), in 2010 there were 6,700 stores, in 2015 21,000, by the beginning of 2019 there were already 36,800 addresses.

A person quickly gets used to convenience. And for his sake I'm ready for certain restrictions and costs. In the mid-1990s, it almost killed IBM, when very productive mainframes were not needed - they were replaced by a personal computer. PCs were far less productive and limited, but they were convenient because they simply stood on a table. And even less cost. And it doesn't matter that organizations needed a lot of them and the total expenses exceeded the mainframe cost. Later, the same process hit the desktop market, replacing them with laptops. Laptops were even less productive than PCs. They cost more, but they were even more convenient: you could always carry them with you. And again, customers made their choice. The laptops were replaced by smart phones and tablets. And each time, the time for changing client preferences decreased: in just a few years, an important thing, without which it is difficult to imagine one's life, turned into a product that ceased to be necessary.

Just because the market has changed and convenience is more important than all other advantages. In modern realities there is a convenient solution - the purchase and **provision of ON LINE SERVICES**.

Today, the format of convenience stores is transforming into a new, customer-friendly model - **express delivery**. For 30, and sometimes **15 minutes**, the courier will bring the products selected in the **convenient mobile phone application**. Yes, more expensive. Yes, the range is limited. But remember about laptops ... Last year in Russia, the market for product delivery, e-grocery, amounted to only 23 billion rubles. This year, INFOLine analysts forecast 35 billion, and by 2022 the average annual growth will be about 85%.

You have a private business - paid parking, washing, hairdresser, bathhouse, pool, cafe, billiards, bowling, dentistry, boutique

Do you want to double-triple the volume of sales and services without investing virtually any money and effort? Then to you - the platform "**FREE ACCESS**" - an application for Android, which you can download on our website www.djv-com.org.

You work according to the principle "THEN DUST - THEN EMPTY", when your areas are empty, and then twice as many visitors come from which you can serve only half. What do you think, from the half that you could not service, how many visitors will return to you again?

We offer you an Application that shows users that you have free places, that you are ready to serve the visitor **RIGHT NOW**. To do this, you just need to register your service - Address, Name, Contact Phone by mail office@djv-com.net. You can automate messages for the system and users about availability (availability of service) - as an example for [parking lots](#) or send information to the system based on a mobile application.

The user can subscribe to **NOTIFICATION** upon vacating the place / availability of the service and will receive a message on the mobile application. Clients will not have to come to you at a random or inconvenient time for you. Clients will come to you at a time convenient for you when you are ready to serve them. Clients will **NOT have to wait** in line, accordingly, the throughput of your service will **INCREASE** and customer Satisfaction, perceived as Customer Care, will increase Significantly.

Download the Application to yourself and your customers, advertise your new opportunities to your customers, expand your business, add new features. We will be happy to work with you.