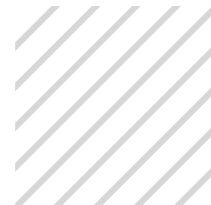


аудит ТЦ +
сопровождение
= результат

аудит



эффект



сопровождение

Хотите узнать

каких результатов может добиться собственник ТЦ

после проведенного аудита и последующего
сопровождения?



аудит

май 2019



сопровождение

август 2019 – май 2021





Когда я провел аудит этого ТЦ, выяснилось следующее:



**Суммарно >1100 м²
вакантных площадей**

на 1 и цокольном этаже.

Найти арендатора
в цоколь было сложно.



**На парковке
не оставалось места
для посетителей ТЦ.**

На парковке перед входом в ТЦ
ставили машину все кто хотел:
жители окрестных домов,
сотрудники ближайших офисов, и
пр.

Почему нет? Паркинг ведь
бесплатный.



**За хаотичные баннеры
и вывески на фасаде
никто не платил.**

Отсутствовали единые
стандарты оформления
рекламных поверхностей.



**На высокий входной трафик
перед входом никто
не обращал внимания.**

Сбер даже закрыл общий вход
из ТЦ и сделал себе отдельный
с улицы.



**ТЦ вскоре остался
без продуктового якоря.**

Магазин SPAR работал
все хуже и мой прогноз
о его закрытии подтвердился.

Уровень вакансий в ТЦ
вырос с 1100 до 2230 м².



**У ТЦ не было понимания своей
концепции.**

А еще не было презентации и
сайта.

Список недостатков был длинный.

Собственник захотел:



выявить проблемы
и недостатки ТЦ



получить
сопровождение

Я называю это

«Программа поэтапных улучшений»,

когда каждый день, неделя за неделей, месяц
за месяцем мы совершаем небольшие шаги и четко
фиксируем с собственником достигнутые результаты.



смотрите что у нас получилось...

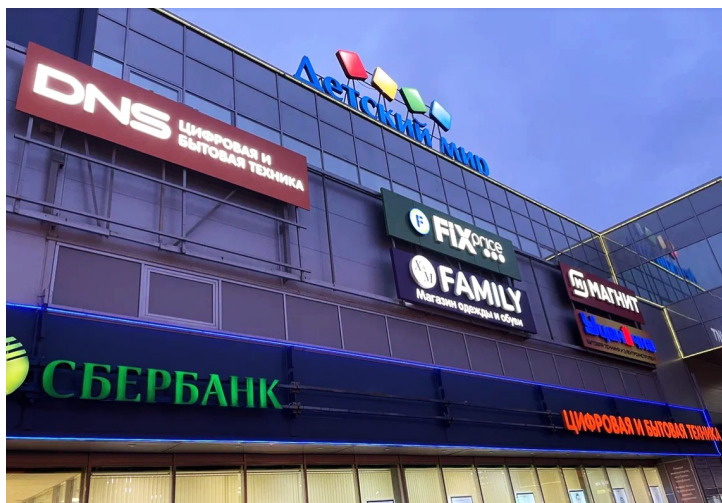




Фасады ТЦ блеклые, используются неэффективно, а за баннеры и вывески никто не платит.

Почему?

Потому что арендаторы привыкли за них не платить.



Смотрите как изменился фасад.

Ключевые арендаторы ТЦ разместили на нем яркие вывески. Бесплатные вывески демонтировали.

Собственник получает дополнительный доход от сдачи в аренду рекламных поверхностей.



Рекомендация по результатам аудита:

- навести порядок с вывесками
- разработать каталог рекламных возможностей (места, размер, стоимость)
- постепенно приучать арендаторов, что за рекламу в ТЦ необходимо платить. Собственник должен получать дополнительный доход от рекламы.



Парковка перед ТЦ была постоянно забита машинами.

Особенно бесплатный паркинг любили сотрудники ближайших офисов и жители домов, которые в ТЦ даже не заходили.



Работает платный паркинг.

Посетители ТЦ теперь могут найти свободное место, а собственник получает дополнительный доход.



Рекомендация по результатам аудита:

- организовать автоматическую платную парковку на территории



На фото за стеной на 1 этаже скрывается свободное помещение 270 м².

После закрытия соседнего магазина SPAR, сдать его стало совсем тяжело. Собственник ежемесячно терял доход.



Магазин Fix-Price отлично дополнил общую концепцию ТЦ,

входной трафик вырос, а владелец получает дополнительный арендный доход.



Рекомендация по результатам аудита:

- решить проблему с продуктовым якорем
- привлечь мини-якорного арендатора на 270 м².





Вот такая печальная пустота была в цоколе, 850 м².

Все переговоры с потенциальными арендаторами заканчивались ничем.



Открылся магазин одежды и обуви для всей семьи Family на 700 м².

Рядом пока еще есть вакантных 150 м², но их тоже сдадут в аренду.

На новую презентацию ТЦ арендаторы стали реагировать гораздо активнее.



Рекомендация по результатам аудита:

- Подготовить хорошую, продающую презентацию ТЦ (с основными цифрами, фактами и сильными конкурентными сторонами).
- Сдавать помещения в мелкую нарезку в цоколе бессмысленно. Здесь нужен один крупный ритейлер, который привлечет дополнительный трафик в ТЦ.



Свободное пространство перед входом с высокой проходимостью.



Перед входом установили 3 павильона, которые прекрасно себя чувствуют на проходящем трафике и платят хорошую аренду.

Владелец получает дополнительный доход.



Рекомендация по результатам аудита:

- разместить на свободном месте вдоль фасада павильоны с дополнительными услугами (кафе, цветы, и пр.)



1130 м² занимал неэффективный магазин SPAR,

который вскоре закрылся.



На месте неэффективного и проблемного продуктового супермаркета SPAR

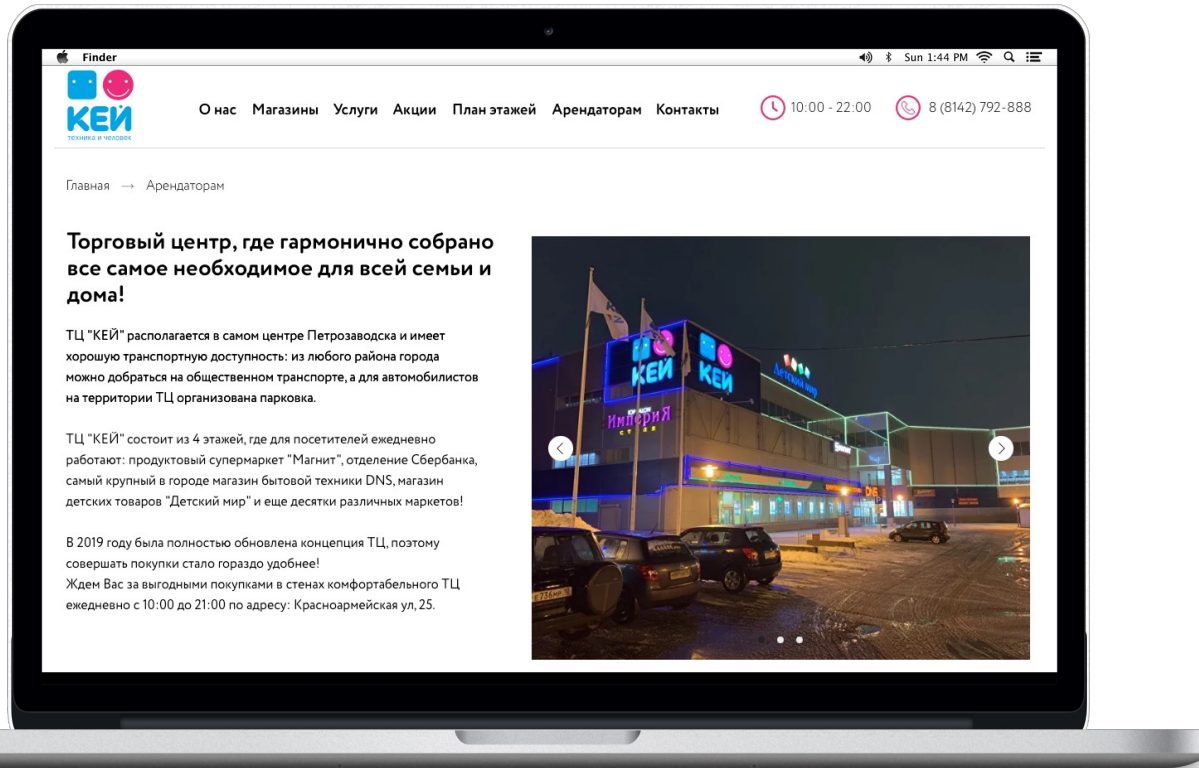
открылся новый магазин Магнит, который показывает хорошие данные по выручке.



Рекомендация по результатам аудита:

- разместить вместо SPAR новый продуктовый супермаркет, который был бы мощным якорем для ТЦ

А еще у ТЦ не было сайта. Мы разработали детальное ТЗ и сделали сайт.



Вот здесь www.key.ru можно посмотреть, что получилось.

Простой дизайн и вся необходимая информация для посетителей и арендаторов.



Рекомендация по результатам аудита:

- разработать простой, удобный и информативный сайт (разместить на нем информацию для посетителей и арендаторов)

Было:

- Вакантных площадей: 2 230 м²
- Закрывшийся якорь 
- Свободные помещения на 1 этаже и в цоколе
- Низкая арендная выручка
- Нет сайта и презентации ТЦ
- Бесплатные вывески на фасаде

Стало:

- Вакантных площадей: 150 м²
- Новый якорь 
- Открылись магазины:

- Рост арендной выручки на 20%
- Сайт www.key.ru и презентация
- Дополнительный доход от рекламы

Антон Реутов

>67 аудитов ТЦ
по всей России

уже проведено

и на цифрах могу доказать, что каждый ТЦ
может стать более посещаемым,
эффективным и доходным



подробнее об услуге
аудит эффективности ТЦ
и последующем сопровождении можно
узнать здесь

