

Eksperci od real estates
oceniają, że tylko na
amerykańskim rynku
**w ciągu 5 lat otworzy się
ok. 850 sklepów fizycznych
marek online'owych,
głównie odzieżowych
i kosmetycznych,**
a tendencja tego typu
działań jest wzrostowa



Sklepy fizyczne często służą jako scenografie do tworzenia materiałów marketingowych dla marki. Przykład: Bonobos, który we współpracy z Netflixem kręci serial, w którym lokowana jest marka



Generacje Z (urodzeni po roku 2000) i Millenialsi (urodzeni w latach 80 i 90) lepiej oceniają aktualne środowisko zakupowe offline niż Babyboomersi (urodzeni między 1946 - 1960) i X (urodzeni w drugiej połowie XX wieku)



**Według badań Międzynarodowej
Rady Centrów Handlowych
otworzenie sklepu stacjonarnego
zwiększa ruch w sklepie
online o 37% (efekt halo)**



**Impulsywne zakupy
dotyczą aż 70%
klientów sklepów**

