# JAK NÁS NÁKUPNÍ CENTRA NUTÍ UTRÁCET VÍCE PENĚZ?

př. Palladium či jiné OC v Česku

**cíl:** během návštěvy OC popsat a vysvětlit alespoň 5 faktorů, které ovlivňují chování spotřebitele tak, aby utratil co nejvíce peněz

**na co se např. zaměřit:**

* stavba OC – jak vypadají chodby (rovné x zatočené), kde jsou eskalátory
* jaké prvky interiéru a designu mohou mít vliv na spotřební chování?
	+ co vidíte, cítíte, slyšíte v OC
* na kterou skupinu obyvatelstva je hlavně cíleno
* je v OC dostatek místa k sezení? kde?

**co bude práce obsahovat**

* místo (OC) a čas návštěvy
* ovlivňování spotřebitele s vysvětlením
* Důkaz, že jste tam byli vy. Takže selfiečko :)

**do kdy:** poslat na mail do středy 25. 3., respektive do čtvrtka 36. 3.