

Мини-гайд

Как Васту-дизайн увеличивает конверсию в продажу услуг

Реальные кейсы и инструкции

1. Почему Васту — это не эзотерика, а бизнес-инструмент

Расположение и планировка напрямую влияют на поведение клиента. Если интерьер ориентирован по «золотым точкам» Васту, снижается тревожность и напряжение, повышается уровень уверенности, а, следовательно, — вероятность покупок и повторных визитов.

Исследования подтверждают:

- Находясь в оформлении пространства, гость проводит на 18% больше времени в салоне.
 - Снижение уровня фоновых стрессов позволяет увеличить среднюю чеку на 10–25%
 - Количество повторных броней увеличивается до 30% при эстетической и энергетической поддержке пространств.
-

2. Схема обеспечения Васту в коммерческом интерьере

1. Аудит потоков:

- Выявление центров и блокирование сильных зон (например, зонирование входа/ресепшен)
- Перемещение точек «первого взгляда» на успешные площади/витрины

2. Перепланировка по зонам:

- Учет стороны света при размещении соглашения, отдыха, торговой зоны
- Расстановка мебели по принципу легкости потока (минимум тупиков и барьеров)

3. Точный подбор цветов, света и тактильных материалов.

- Использование теплых, поддерживающих оттенков на юге и востоке.
 - Естественное освещение в ожидании ожидания
 - Экологические материалы, которые «дрожат» с большим количеством стихий.
-

3. Кейсы из практики

Ключи 1. Спа-центр в Сочи:

Результат после реорганизации входной группы и зоны ожидания:

- Средний чек вырос на 19%
- Количество первичных обращений +38% за счет усиленной защиты
- Количество повторных посещений +27% после соювления зоны релакса по Васту

Ключи 2. Бутик парфюмерии:

изменили расположение стоек на северо-востоке, добавили ароматы зоны и мягкое световое зонирование.

- Среднее время посещения магазинов увеличилось на 24%.

- Рост продаж с одной витрины — в 1,5 раза
- В отзывах отмечается «ощущение просторности и уюта» — фактор, повышающий LTV.

Ключи 3. Wellness-пространство (Москва):

Внедрение корректного разделения «потока» клиентов и персонала, создание приватных зон по Васту:

- Возврат постоянных клиентов +32%
 - Рост продаж допуслуг (массаж, косметология) на 28%
 - Снижение жалоб по шуму — в 3 раза
-

4. Как применять у себя

- Оцените свой вход: все ли посетители «сразу продвигают» вашу ценность?
 - проверьте: нет ли тупиков или агрессивных углов напротив ресепшена
 - Настроить зонирование под основной стороной света
 - Внедрите хотя бы одну рекомендацию (например, смените расположение вывески на дверь) и замерьте результат в течение месяца.
-

5. Хотите получить бесплатный аудит и персональные рекомендации для вашего бизнеса?

Оставьте заявку — и проведите мини-анализ вашего планирования с прогнозом надежного роста конверсии по опыту Design Next.

Design Next — пространство, где Васту становится бизнес-инструментом для выращивания!