

## Contenido

#### Acerca de nosotros

1

El papel de la tecnología en la mejora de la experiencia en los centros comerciales

La psicología de las compras: ¿Cómo utilizan los centros comerciales el diseño para influir en el comportamiento del consumidor?

Los mejores centros comerciales del mundo: Un recorrido por los destinos de visita obligada

## Acerca de nosotros

Con 47 años de experiencia, en Planigrupo nos posicionado hemos como empresa una mexicana líder en el desarrollo. diseño. construcción, comercialización y administración de centros comerciales a nivel nacional.

Somos una de las pocas en el país que es capaz de ver un proyecto inmobiliario de principio a fin, empezando con el diseño y terminando con la administración de cada centro comercial.

### Misión

Crear valor para los inversionistas y clientes de nuestros centros comerciales a través de un equipo sólido de profesionistas que genere proyectos rentables y exitosos.

## Visión

Ser líderes en el desarrollo y administración de centros comerciales, comprometidos siempre con los más altos estándares de calidad.

### **Valores**

Honestidad.

Lealtad.

Confianza.

Respeto

Ética.

Transparencia.



Creando valor

## Lo que hacemos mejor

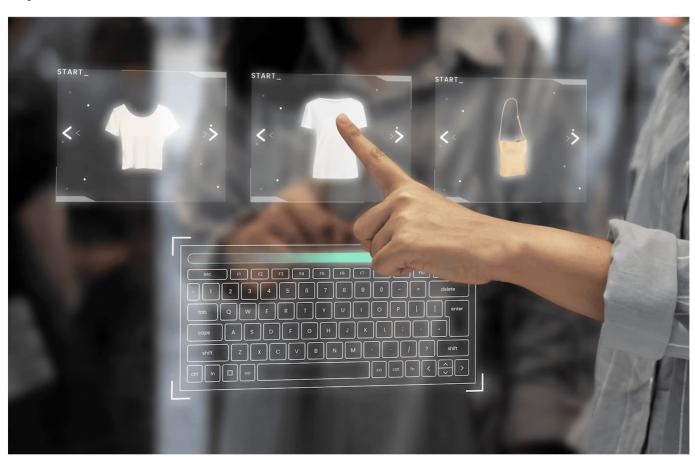
Somos expertos en el desarrollo, el diseño, la construcción, el comercialización y la administración de centros comerciales. Contamos con equipos de especialistas en cada área que se aseguran de que siempre mantengamos los más altos estándares de calidad en cada materia.

# El papel de la tecnología en la mejora de la experiencia en los centros comerciales.

Los centros comerciales han sido durante mucho tiempo un destino popular para los consumidores que buscan adquirir bienes y servicios. Sin embargo, con el auge del comercio electrónico, los centros comerciales han tenido que adaptarse para seguir siendo relevantes y ofrecer una experiencia de compra única. Una de las formas en que los centros comerciales lo han conseguido es mediante la integración de la tecnología para mejorar la experiencia en el centro comercial. En este blog explicaremos el papel de la tecnología en la mejora de la experiencia en los centros comerciales.

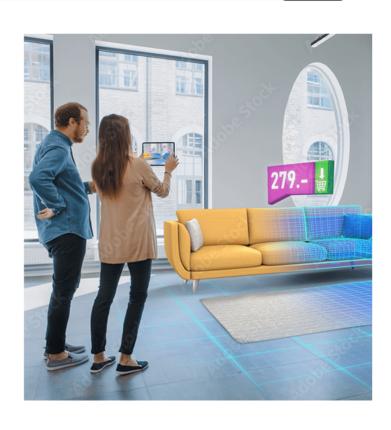
### **Aplicaciones móviles**

Muchos centros comerciales tienen ahora sus propias apps móviles que permiten a los compradores acceder a información sobre el centro, como la ubicación de las tiendas, promociones y eventos. Estas aplicaciones también ofrecen funciones como la navegación en tiempo real, además, de ofrecer opciones de pago electrónico, lo que permite a los compradores realizar sus compras sin tener que llevar dinero en efectivo o tarjetas de crédito.



#### Realidad virtual y la realidad aumentada

Otra forma en que la tecnología está meiorando la experiencia en los centros comerciales es mediante el uso de la realidad virtual y la realidad aumentada. Con la realidad virtual, los compradores pueden experimentar una vista de 360 grados de una tienda o producto. lo que les permite ver el producto de una manera más inmersiva. La realidad aumentada, por su parte, permite a los compradores utilizar su teléfono inteligente o tableta para ver un producto en su entorno actual. Por ejemplo, un comprador puede utilizar la realidad aumentada para quedaría un mueble en su salón antes de comprarlo.





### Tecnología inteligente

Los centros comerciales están integrando tecnología inteligente en sus instalaciones, como sistemas inteligentes de iluminación, climatización y seguridad. Esta tecnología permite a los centros comerciales crear un entorno más cómodo y seguro para los compradores, al tiempo que reduce los costes energéticos.

### **Marketing personalizado**

Los centros comerciales pueden utilizar el análisis de datos para recopilar información sobre las preferencias y los hábitos de compra de un comprador, lo que les permite crear campañas de marketing personalizadas. Por ejemplo. comprador que compre con frecuencia ropa deportiva puede recibir promociones y anuncios de ropa nueva nada más entrar en el centro comercial.





## La psicología de las compras: Cómo utilizan los centros comerciales el diseño para influir en el comportamiento del consumidor.

Ir de compras es una parte omnipresente de la sociedad moderna, y no es ningún secreto que los centros comerciales están diseñados para influir en el comportamiento del consumidor. Desde la distribución de las tiendas hasta la colocación de los productos, todos los aspectos de un centro comercial se estudian cuidadosamente para crear una experiencia de compra que anime a los consumidores a gastar dinero.

Una de las formas en que los centros comerciales utilizan el diseño para influir en el comportamiento del consumidor es a través de la distribución del propio centro. Mediante la colocación estratégica de tiendas, zonas de restauración y otras atracciones, los centros comerciales pueden animar a los consumidores a gastar más tiempo y dinero en el centro. Por ejemplo, las tiendas situadas al final de largos pasillos pueden incitar a los compradores a visitar otras tiendas a lo largo del recorrido, aumentando las posibilidades de que realicen compras adicionales. Del mismo modo, los patios de comidas y otros espacios sociales pueden proporcionar un descanso de las compras, pero también mantener a los compradores en el centro durante períodos de tiempo más largos.

Otra forma en que los centros comerciales utilizan el diseño para influir en el comportamiento del consumidor es a través de la colocación de los productos dentro de las tiendas. Los productos colocados a la altura de los ojos o cerca de la caja tienen más probabilidades de llamar la atención de los compradores y de ser adquiridos. Además, los productos colocados en lugares prominentes, como cerca de la entrada de la tienda o en mesas de exposición, tienen más probabilidades de ser comprados que los que están escondidos en estanterías.

Los centros comerciales también utilizan la iluminación, la música v otras señales sensoriales para crear una atmósfera particular que anime a los consumidores a gastar dinero. Por ejemplo, una iluminación brillante puede hacer que los productos parezcan más atractivos y crear una sensación de urgencia por comprar, mientras que una iluminación tenue crear un ambiente relaiado que anime a los compradores a curiosear. Del mismo modo, la música alegre puede crear sensación de excitación y energía, mientras que la música lenta puede crear un ambiente más relajado y contemplativo.



Por último, los centros comerciales utilizan el marketing y la publicidad para influir en el comportamiento de los consumidores. Los anuncios colocados estratégicamente por todo incluso centro. en vallas publicitarias, quioscos y pantallas digitales, pueden captar la atención de los compradores y animarles a adquirir productos. Del mismo modo, las campañas de marketing dirigidas a grupos demográficos específicos, como familias o jóvenes adultos, pueden crear una sensación de conexión con los compradores y animarles a comprar.

En conclusión, los centros comerciales utilizan el diseño de diversas formas para influir en el comportamiento de los consumidores. Desde la distribución del centro hasta la colocación de los productos y el uso de señales sensoriales, todos los aspectos del diseño de un centro comercial se tienen muy en cuenta para crear un entorno que anime a los compradores a gastar dinero. Mientras que algunos pueden considerar esto manipulador o poco ético, otros lo ven como una parte necesaria de la cultura de consumo moderna. Sea cual sea el punto de vista de cada cual, está claro que la psicología de las compras es un tema complejo y fascinante que requiere una cuidadosa consideración por parte de diseñadores, vendedores y consumidores.

Planigrupo Planigrupo

## Los mejores centros comerciales del mundo: Un recorrido por los destinos de visita obligada.

Los centros comerciales se han convertido en destinos populares para turistas de todo el mundo. Estos centros ofrecen una experiencia única a los compradores, con diversas tiendas, restaurantes y opciones de ocio. En esta entrada del blog, vamos a hacer un recorrido por los mejores centros comerciales del mundo que son una visita obligada para todos los adictos a las compras.

### **Dubai Mall, Dubai**

Es uno de los mayores centros comerciales del mundo y uno de los principales destinos turísticos de Dubai. Cuenta con más de 1.200 tiendas, incluidas marcas de lujo como Gucci, Chanel y Louis Vuitton. El centro comercial también cuenta con un parque temático cubierto, un acuario y una cascada.





### Westfield London, Londres

Es un enorme centro comercial situado en el oeste de Londres.

Cuenta con más de 300 tiendas, incluidas marcas de gama alta como Burberry, Prada y Louis Vuitton. El centro comercial también cuenta con un cine, una bolera y varios restaurantes.



### Mall of America, Minnesota

Es uno de los mayores centros comerciales de Estados Unidos, situado en Minnesota. Cuenta con más de 500 tiendas, incluidas marcas populares como H&M, Forever 21 y American Eagle Outfitters. El centro comercial también cuenta con un parque temático cubierto, un acuario y un minigolf.

### Galería Vittorio Emanuele II, Milán

Es uno de los centros comerciales más antiguos del mundo y un popular destino turístico de Milán. Cuenta con varias tiendas de alta gama, como Prada y Louis Vuitton, y varios restaurantes. El centro comercial es conocido por su bella arquitectura, con una cúpula de cristal y diseños intrincados.





### The Grove, Los Ángeles

The Grove es un popular centro comercial al aire libre de Los Ángeles, conocido por su bella arquitectura y sus exuberantes jardines. Cuenta con más de 50 tiendas, incluidas marcas de alta gama como Apple y Michael Kors. El centro comercial también cuenta con un cine, una fuente y varios restaurantes.

### Siam Paragon, Bangkok

Siam Paragon es un lujoso centro comercial de Bangkok (Tailandia). Cuenta con más de 250 tiendas, incluidas marcas de alta gama como Chanel y Gucci. El centro comercial también cuenta con un acuario, un cine y una sala de conciertos.





## The Mall at Short Hills, Nueva Jersey

Es un lujoso centro comercial de Nueva Jersey, conocido por sus tiendas de alta gama y su bella arquitectura. Cuenta con más de 160 tiendas. incluidas populares como marcas Burberry y Tiffany & Co. El centro comercial también cuenta con varios restaurantes y un cine.

En conclusión, estos centros comerciales ofrecen una experiencia sin igual, con una gran variedad de tiendas, opciones de entretenimiento y opciones gastronómicas. Tanto si es un comprador de lujo como si busca una experiencia informal, estos destinos son una visita obligada para cualquier adicto a las compras.



### Creando valor

### www.planigrupo.com.mx

Estado de México Av. Conscripto #360, Paseo Hipódromo, PB, local SA002, Col. Lomas Hipódromo, Naucalpan de Juárez, C.P. 53900, Estado de México. 55 9177 0870 al 89

Monterrey
Av. Eugenio Garza Sada #3431, Urban
Village Garza Sada, P1, Local SA012,
Col. Arroyo Seco, C.P. 64740, Monterrey,
Nuevo León.
81 8335 1641 y 41

Información Comercial comercial@planigrupo.com 800 024 3244

Relación con Inversionistas relacioninversionistas@planigrupo.com 55 9177 0870 Ext. 138

