"У вас кончаются яйца, сделайте заказ!", или Лень – двигатель прогресса

В девяностые годы на улицах городов стояли ларьки, в которых можно было купить все необходимое. Сегодня для удобства покупателей чуть ли не в каждом дворе работают минимаркеты известных торговых сетей. Каким образом торговые компании будут удовлетворять потребности горожан лет через двадцать?

Своими соображениями на этот счет делится заместитель председателя Общественной палаты Тюменской области, руководитель некоммерческой организации “Центр изучения гражданских инициатив”, социолог, публицист, футуролог Светлана Ярославова.

Светлана Борисовна – автор прогнозов и форсайт-проектов, основанных на базе авторского метода диалектического прогнозирования. В ее послужном списке – 30 лет работы в области прогностики и большое количество уже сбывшихся прогнозов.

В ближайшем будущем, считает эксперт, огромный толчок к развитию получит Интернет-торговля. Сегодня лишь небольшую долю интернет-магазинов составляют по-настоящему крупныеon-line компании.

Пока еще сотни, тысячи, десятки тысяч покупателей ежедневно шагают к товарам, отстаивают очереди к кассам, толкают наполненные тележки к багажникам автомобилей или таскают тяжелые пакеты из мини-маркетов шаговой доступности. “Но будущее уже наступает, решительно опираясь на нашу занятость и леность”, – считает Светлана Борисовна. И это будущее – доставка товаров на дом.

На смену огромным моллам придут курьерские доставки. Последнее обойдется дешевле, тем более, они “зашиты” в стоимости товара. Курьерские доставки позволят избежать транспортных пробок. Покупатель будет ждать свой товар, сидя на диване.

В будущем получит свое развитие еще одна прогностическая идея – это мини-логистика, считает Светлана Ярославова. Продукты не придется возить из главного склада или магазина до каждого адресата, если в каждом квартале оборудовать мини-склад, где будут храниться товары первой необходимости в соответствии с потребностями жильцов окрестных домов.

Однако в этой картине обозримого будущего есть и деликатная сторона. Кто-то будет знать о вас все: ваши вкусы и потребности. Появится контроль потребления, спровоцированный желанием человека получать как можно больше, а отдавать меньше. Все будет устроено так удобно и комфортно, что отказаться от этого маленького “рая” в угоду тайны потребления будет очень сложно. “У вас кончаются яйца, сделайте заказ!”, – такие доводы покажутся

назойливо убедительными только на первых порах, потом придет привычка. Впоследствии ежедневный набор будет поставляться автоматически, а если уж захочется разнообразия, то достаточно будет нажать три кнопки – и товар быстро поступит к потребителю. Персональные контакты “покупатель- курьер” будут минимизированы.

Переизбыток товаров у населения – стимул для развития вторичного рынка сбыта вещей без посредников. Электронные средства по формату Avito и “Юлы” будут все больше пользоваться спросом. “Торгуют все без посредников!”, – таков лозунг ближайшего будущего.

Еще одна гипотетическая идея, которая уже реализуется наиболее продвинутыми предпринимателями – мобильные услуги. Например, “Мобильный парикмахер”. В силу все ускоряющегося ритма жизни многие не успевают, а порой, и не хотят выделить время для ухода за волосами. Это приводит к появлению передвижных парикмахерских. Не надо платить дорогостоящую аренду за помещение, а клиентов можно отыскать за городом, куда перебираются жить вполне состоятельные люди. Аналогичным образом будут развиваться косметические оздоровительные и другие услуги.

Итак, можно резюмировать, что клиент постепенно уходит с территорий товаров и услуг, и не только по причине снижения покупательной способности, но и в силу нехватки времени, лени, загруженности транспортных коридоров в мегаполисах. Люди устали обхаживать километры в торговых центрах, соблазняясь на лишние приманки. Гораздо удобнее отыскать нужный товар с помощью специализированных сайтов. В свою очередь, торговые центры будут стараться уйти от лишних затрат на аренду, зарплату многочисленного персонала, а также на неприятные издержки мелких краж и порчи части товара, считает эксперт.