



VISUAL MERCHANDISING: Nuove frontiere nell'era 4.0 per migliorare le vendite

COS'È

Il corso permetterà di capire con quali logiche, come e dove posizionare al meglio i diversi prodotti, materiale pop, messaggi promozionali, al fine di valorizzarli e aumentare la visibilità e il sell out. Permetterà inoltre di capire quali sono le adiacenze e gli accostamenti migliori per i diversi prodotti.

OBIETTIVO

Migliorare il sell out attraverso le tecniche di visual merchandising imparando a conoscere i principi di gestione del display, catturando l'attenzione del cliente nell'era 4.0

A CHI È RIVOLTO

Merchandiser, venditori, agenti, trade marketing manager, capi area, brand manager o product manager, category manager.

CONTENUTI

Che cos'è il merchandising

Il concetto di merchandising
L'evoluzione del merchandising
Nuove possibili frontiere: i nuovi concept stores

Il punto di vista del cliente: il processo di acquisto

Come generare attenzione e emozioni? il punto di vista del cliente
Omnicanalità e facilitare l'interazione con il cliente in negozio
Elementi di psicologia del consumatore
Il posizionamento nelle diverse aree: il layout

Il posizionamento nelle diverse aree: il layout

Le diverse aree visive
Punto focale
Area basica e area avanzata

La gestione del display

L'ottimizzazione nella gestione del display
Il facing ottimale
Logiche e principi di esposizione

La vetrina che vende: tecniche di allestimento delle vetrine
Posizione dei prodotti e gestione dello scaffale: quali le logiche per il distributore
La comunicazione delle iniziative promozionali e stagionali
Il negozio che parla: strutturare le aree in modo chiaro e funzionale alle esigenze dei clienti

Metodologie

Il corso si volge a partire da storie "di ordinario disservizio" presentate come il fil rouge del discorso, per trovarne le soluzioni pratiche, immediate e più efficaci.

DURATA

1 giorno

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Euro 450,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 390,00 + IVA (iscrizioni multiple)

Il corso verrà attivato con un minimo di 6 partecipanti

PER INFORMAZIONI

info@risorsauomo.it

Tel: 02 3452661