la Rassegna.it
Fondata nel 1906

8 Ottobre 2014

Attirare il cliente. In otto ore l’Ascom insegna come

Il segreto del successo di un negozio non è solo nel proporre prodotti di qualità, ma anche nel farli conoscere e nel presentarli bene. Le stime dicono che il 52% dei clienti acquista di più se i prodotti sono ben presentati. La vetrina racconta il negozio, le sue scelte, la sua mission, i suoi obiettivi; è il biglietto da visita per eccellenza della propria realtà commerciale.

Lunedì 27 ottobre, a Osio Sotto, Ascom Formazione propone una giornata dedicata al Visual Merchandising, una tecnica di successo che insegna a ottimizzare gli spazi espositivi e a disporre i prodotti nel posto giusto, nella giusta quantità, con messaggi rilevanti e suggestivi in modo da creare un’immagine di identità forte e impattante per il consumatore.

In 8 ore (dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18), con l'aiuto di un esperto, si impara come valorizzare al meglio i propri prodotti e allestire una vetrina che induca il potenziale cliente a fermarsi e ad entrare in negozio. Durante la giornata si parlerà delle regole base e degli errori da evitare, di aggregazioni merceologiche, dell’uso strategico della luce e dei colori e delle attrezzature più adatte. Il corso è rivolto alle attività no food.

Per maggiori informazioni e per iscriversi si può contattare Ascom Formazione ai numeri: 035/4185706 o 707 o 715 o scrivere a info@ascomformazione.it.