

STRATOS ACADEMY

Organizzare la User Experience

DI COSA PARLEREMO

1. **Il Visual Merchandising e Shopping Trend**, com'è cambiata e come sta cambiando l'attitudine del consumatore agli acquisti e il suo atteggiamento verso le ultime tendenze espositive;
2. **La user experience** quali aspetti dello spazio interno ed esterno considerare per rendere positiva l'atmosfera che respira il cliente quando viene da te;
3. Quali le **regole di composizione visiva** tenere sempre in considerazione e come posizionare correttamente i supporti multimediali perché siano di supporto reale alla comunicazione di vendita;
4. **Con quali occhiali esaminare il visual espositivo** della propria area espositiva, quanto e come è orientato alla user experience del cliente o quanto invece al confort del venditore;
5. **La sinergia Clima interno positivo / promozione / esposizione / relazione con il cliente**, come far sì che, all'interno della tua area espositiva, si avvertano sensazioni positive e che quindi le politiche promozionali sui vari prodotti diventino un'opportunità per ampliare le esigenze del cliente e con queste il numero e il valore dei prodotti acquistati;
6. **Come rendere oggettivo per il cliente i benefici dell'acquisto** nel tuo punto vendita rispetto a quello on-line e come avvicinarlo alla vostra area espositiva con l'impiego dei social network.

PERCHÉ PARTECIPARE

L'ambiente che ti circonda ti fa percepire una serie di informazioni che possono farti sentire a tuo agio, protetto, al sicuro o in pericolo.

Tutte le sensazioni che ricevi dal contesto in cui ti trovi, si trasformano in emozioni positive o negative, che ci attirano per vivere a fondo l'esperienza, oppure ci allontanano, spesso definitivamente da quel luogo.

COSA IMPARERAI

Impostare una strategia di comunicazione all'interno della tua area espositiva in grado di stimolare il sell-out tenendo conto che "Il desiderio di acquisto di un prodotto genera sempre un'azione mirata per soddisfarlo e insieme a questa una precisa esperienza emozionale".

Lo scopo di questo corso è quello di fornirti argomenti e stimoli per far diventare la tua esposizione un luogo nel quale il cliente possa ricevere sempre emozioni positive.

I DOCENTI



Luisa Gamurzi

Communication Advisor
Senior Partner Stratos

PROGETTATO PER

Ruoli Manageriali della distribuzione

QUOTA INDIVIDUALE

1.100 € per persona, IVA esclusa, comprensivi di coffee break e colazione di lavoro. Dal secondo partecipante in poi della stessa Impresa riduzione del 20%