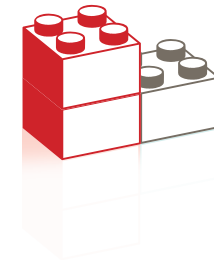
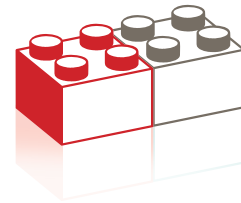


LUCANALDI
consulented'arredo

Il punto vendita



Luca Naldi
via mentana, 4
42025 cavriago
reggio emilia
Tel. mobile 335 6123328
Tel/fax 0522 370948
info@lucanaldi.it
www.lucanaldi.it

Il punto vendita

Il lay-out espositivo diventa la miglior sintesi delle idee e delle soluzioni che un negozio d'arredamento vuole presentare al proprio cliente.

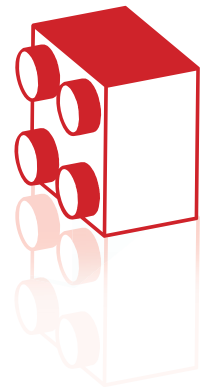
L'organizzazione degli spazi è studiata in modo da offrire ai clienti un ambiente che consenta a loro di contestualizzare il mobile in uno scenario che valorizzi e che crei emozioni tali in modo di rimanere nella memoria.

Un percorso di visita che interrompa la monotonia, che desta l'attenzione e che stimoli la curiosità.

L'esposizione è strutturata in aree tematiche specialistiche e aree realizzate per stile abitativo, in modo che il cliente possa trovare delle risposte alle sue esigenze e soddisfare i suoi desideri relativamente all'arredo dei suoi spazi.

L'aspetto emozionale del Punto Vendita ricopre un ruolo fondamentale nella vendita, l'esposizione, infatti, non è solo uno strumento indispensabile per mostrare il prodotto, essa è anche e soprattutto l'ambiente entro cui il cliente ritrova un'atmosfera domestica, prova un'emozione, vive l'esperienza del prodotto ancor prima che si trovi a casa sua.

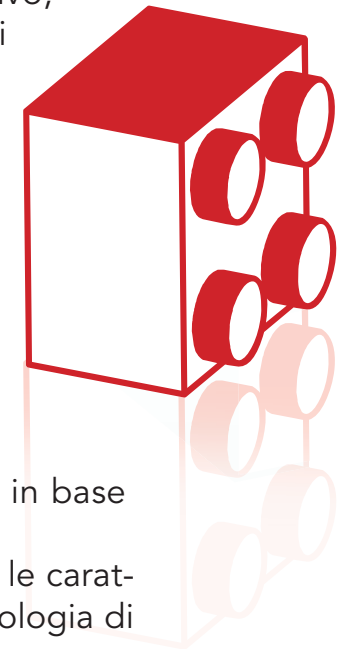
L'ambiente riguarda invece le stesse composizioni e il modo in cui ogni singolo mobile viene presentato (oggettistica, illuminazione, ecc.), una buona ambientazione aumenta in modo incredibile la qualità percepita dell'arredamento e predispone il cliente all'acquisto.



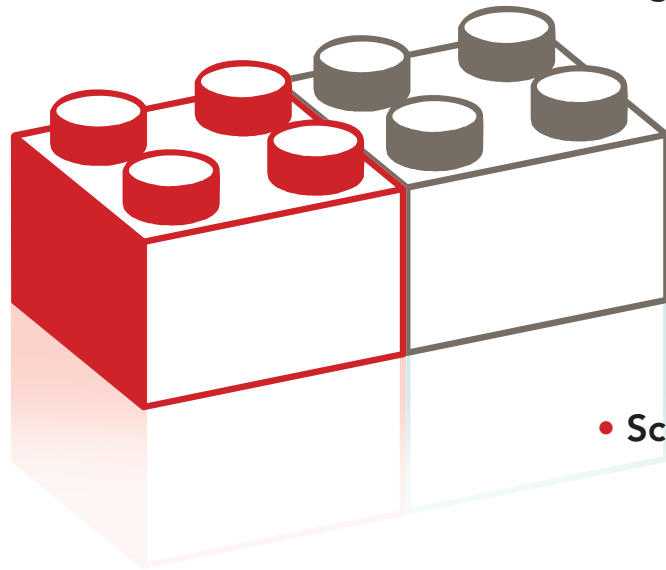
Per mantenere aggiornato la gamma dei prodotti, il Consulente curerà costantemente sia la ricerca dei prodotti innovativi che la loro ambientazione in base alle mode del momento.

Ogni progetto proposto da LUCA NALDI, viene pensato e studiato secondo le caratteristiche e le esigenze dell'azienda che lo richiede, attraverso questa metodologia di lavoro si possono ottenere progetti realizzati "su misura"

Nelle pagine seguenti vediamo i tre ambiti di intervento:

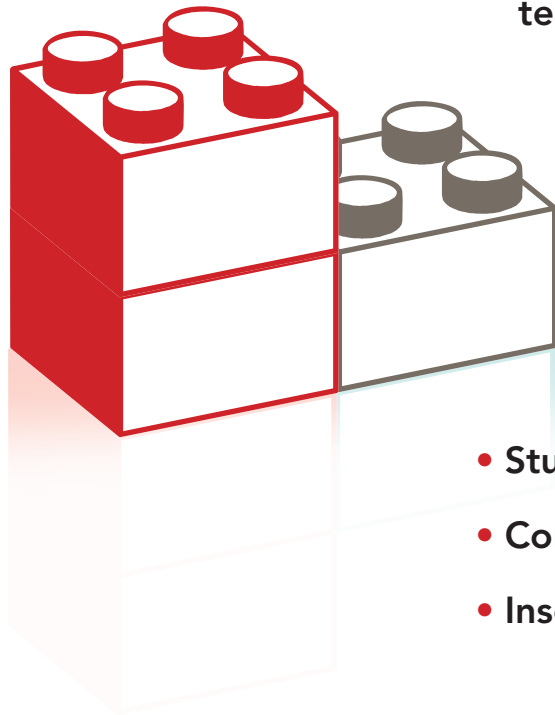


Lo spazio e l'esposizione



- Progetto del negozio con la definizione del percorso, le aree tematiche e gli ambienti alla moda
- Studio delle ambientazioni (colori – finiture – materiali)
 - Le campionature
 - Il complemento inserito nell'ambiente
 - Identificazione dello stile di vita
 - La luce
- Scheda box/ambiente

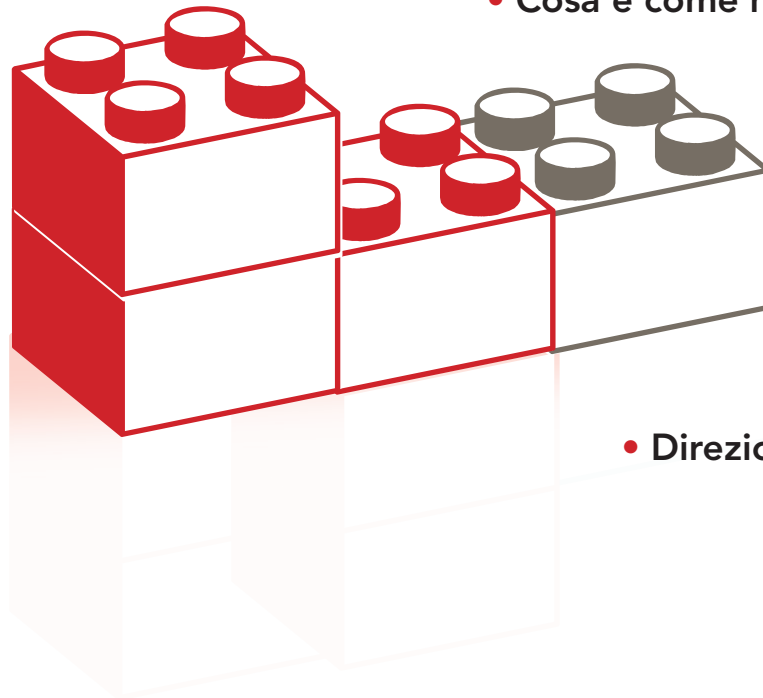
Comunicazione interna ed esterna al negozio



- Elementi di comunicazione fissa istituzionale (accoglienza - percorso consigliato - segnaletica interna - cartelli servizi alla clientela - aree tecniche - uffici consulenza etc..)
- Elementi di comunicazione promozionale temporanea (cartelli promozionali – flyer in libera distribuzione – vetrine etc..)
- Descrizione prodotto
- Dove/come/quando esporre il prezzo
- Immagine coordinata
- Studio del logo
- Comunicazione emozionale (scritte adesive)
- Insegne esterne/totem

Formazione dell'area espositiva

- Analisi delle rotazioni e delle performance dei prodotti
- Studio delle categorie merceologiche
- Cosa e come mettere in vista un prodotto



- L'utilizzo di una vetrina
 - Dove e come comunicare
 - Selezione dei fornitori
 - Come gestire la manutenzione di un Punto Vendita
 - "Check list" interna ed esterna al negozio
- Direzione lavori