

# COME FARE...

## A CREARE UN NEGOZIO NEL TUO NEGOZIO

di Eva Presutti

I consigli pratici di una affermata Event & Wedding planner, utili per trasformare il vostro negozio nel vostro mondo ma anche per renderlo più interessante agli occhi dei vostri potenziali clienti e spingerli all'acquisto.



**P**rima di parlarvi della mia rubrica desidero innanzitutto presentarmi: il mio nome è Eva Presutti e di professione faccio l'Event & Wedding Planner.

Mi sono introdotta giovanissima nel campo dell'organizzazione di eventi aziendali e lavorativi. Collaborando con affermati professionisti del settore, ho scoperto in breve tempo anche il meraviglioso mondo dei matrimoni

che, da quel momento in poi, ho deciso di non abbandonare più.

Amo il mio lavoro perché mi permette di conoscere quotidianamente meravigliose storie d'amore e coppie legate dal sogno di unire per sempre le loro vite in matrimonio. Con grande responsabilità e serietà accolgo quindi il desiderio dei partners, affiancandoli e traghettandoli in un percorso unico. Mi prendo cura del loro comune obiettivo ascoltando le loro richieste

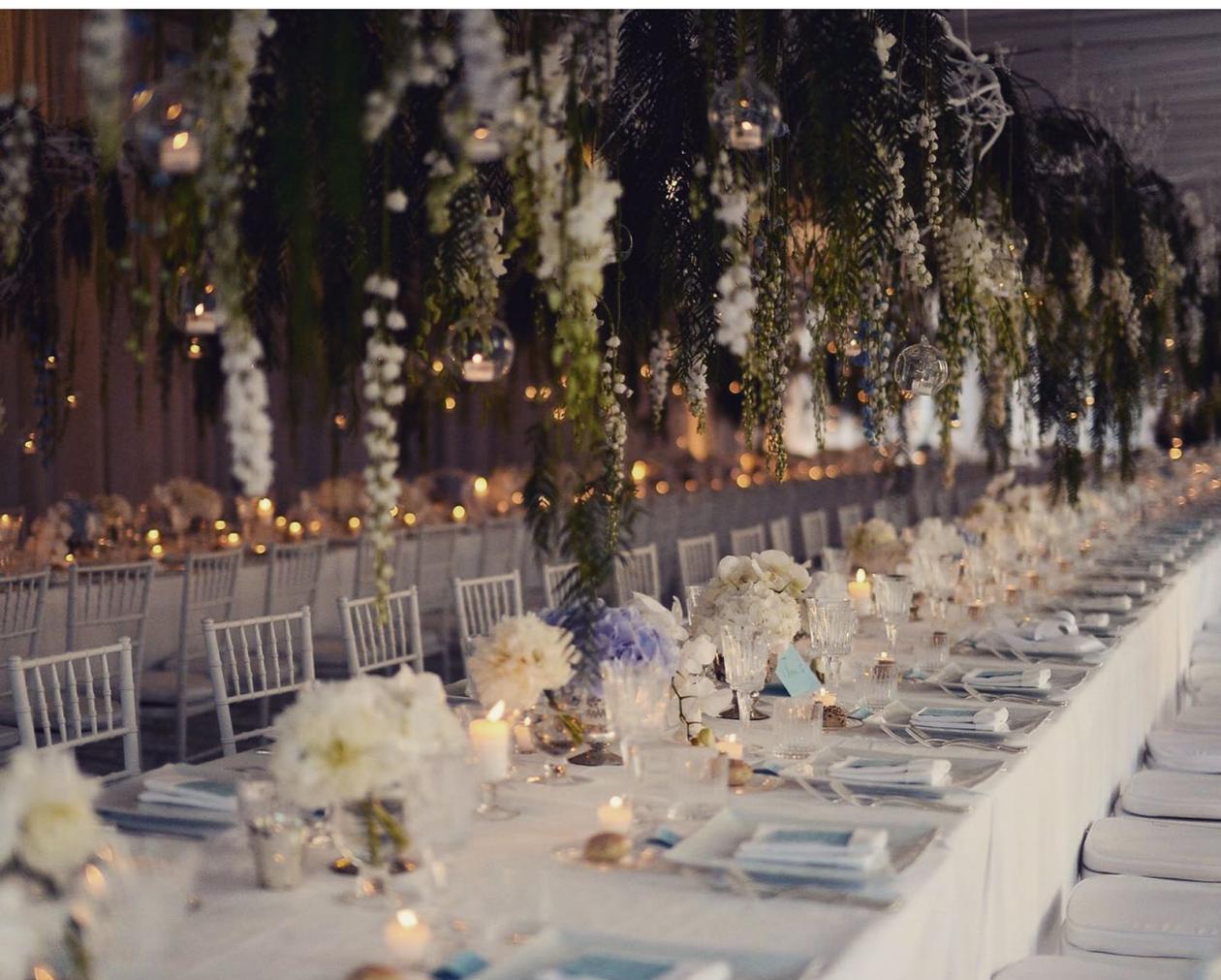
molto attentamente e cercando di interpretare i loro desideri. Dopo questo passo inizio a progettare, creare e realizzare.

Il mio vero desiderio è questo: vivere nell'amore e nella bellezza... non per niente chi mi conosce sostiene che io sia letteralmente "innamorata dell'amore". Ed è esattamente su questo che si baserà la mia rubrica: in ogni articolo scoprirete nuovi orizzonti di passione, amore e bellezza insieme a dei facili consigli che vi permetteranno di proiettare questi orizzonti nella realtà. E' per questo che la mia rubrica si intitola: "COME FARE..."

Il mio obiettivo è quello di trasmettervi le mie passioni dandovi al con-

tempo alcuni consigli pratici, utili per abbellire il vostro piccolo mondo e realizzare i vostri propositi. In questo modo imparerete a sfruttare in maniera più efficiente e costruttiva il tempo e l'impegno che spendete nel fare ciò che vi piace.

In questa prima uscita ho deciso di parlare di un argomento particolare, interessante per tutti coloro che abbiano già intrapreso o che stiano per intraprendere un'attività imprenditoriale. Chi sa di cosa parlo sarà sicuramente d'accordo con me nell'identificare la propria realtà aziendale come un microcosmo in cui vengono riposti tanto impegno ma anche tante aspettative.



Sia che siate già in possesso del vostro negozio sia che lo stiate progettando, dovete tener conto che l'arredamento è l'abito principale del vostro piccolo mondo, e questo è di fondamentale importanza per la vendita del vostro prodotto o servizio.

L'arredamento non è solo una questione di gusto personale, ma è uno strumento che, in base a come lo si struttura e dispone, può aumentare o meno le vendite ed attirare un certo tipo di pubblico.

Puoi anche avere un negozio perfetto, ordinato e pulito ma se non disponi dell'arredamento adatto al tipo di target e di clientela a cui il negozio si rivolge, allora hai commesso un errore. I colori che usi, lo stile dell'arredamento, la musica di sottofondo, sono tutti elementi che devono comunicare qualcosa di positivo ai clienti, trasmettere loro sensazioni di allegria e felicità, in modo che i clienti stessi provino sempre piacere a passare il loro tempo nel tuo negozio e di conseguenza ad acquistare prodotti e servizi. L'atmosfera è un elemento

importantissimo. Ci sono due punti fondamentali da considerare quando pensi al modo in cui arredare il tuo negozio, e sono:

- La parte estetica
- La disposizione degli arredi e delle attrezzature

Il lato "estetico" è quella parte che ti aiuterà a creare l'ambientazione giusta grazie all'utilizzo di colori, immagini e stili.

Il lato della "disposizione del negozio" invece, quindi di come andrai a disporre la struttura per l'esposizione del prodotto, la posizione del banco cassa etc... è quella parte che ti aiuterà nel facilitarti le vendite. Se disponi bene il negozio potrai allestire e vendere con più facilità i tuoi prodotti.

Vi do alcuni consigli pratici :

### SCEGLI I GIUSTI COLORI

Il colore trasmette una certa energia, un'energia che viene percepita dalle persone che osservano quel colore. Per questo motivo bisogna saper scegliere il colore adatto a trasmettere la giusta sensazione al cliente. Per fare questo

### PSICOLOGIA DEL COLORE

<p><b>Blu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• forza</li> <li>• calma</li> <li>• produttività</li> </ul>	<p><b>Giallo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• allegria</li> <li>• energia</li> <li>• gioia</li> </ul>	<p><b>Viola</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• creatività</li> <li>• fantasia</li> <li>• successo</li> </ul>	<p><b>Rosso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• passione</li> <li>• amore</li> <li>• dinamicità</li> </ul>
<p><b>Bianco</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• freschezza</li> <li>• senso di pulito</li> <li>• sterilità</li> </ul>	<p><b>Arancio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• allegria</li> <li>• socialità</li> <li>• fiducia</li> </ul>	<p><b>Azzurro</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• innocenza</li> <li>• tranquillità</li> <li>• comprensione</li> </ul>	<p><b>Verde</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• equilibrio</li> <li>• speranza</li> <li>• relax</li> </ul>



dovremo tener conto del significato dei colori che possiamo utilizzare nel nostro negozio.

### SCEGLI UNO STILE BEN PRECISO

Entra qui in gioco l'identità del tuo negozio: in base all'identità che vuoi conferire al tuo negozio dovrai scegliere lo stile corrispondente.

La scelta relativa all'arredamento dipende soprattutto da che cosa vuoi trasmettere alla tua clientela. Quindi poniti sempre questa domanda.

E' molto importante cercare di non rimanere "anonimi", hai bisogno di differenziarti, ma allo stesso tempo devi riuscire a coordinare il tutto con una certa armonia.

### DAI IMPORTANZA ALL'ILLUMINAZIONE

Tra i consigli utili per scegliere come arredare un negozio è sicuramente fondamentale quello di dare importanza all'illuminazione, cosa che spesso viene sottovalutata. La luce stimola la concentrazione e l'attenzione, mette in evidenza i tuoi prodotti e attrae l'attenzione del tuo potenziale acquirente.

### DISPONILE ATTREZZATURE IN MODO PENSATO

Lo sapevi che la gente tende a svoltare a destra quando entra in un negozio? E' molto importante disporre il negozio in modo da creare un percorso pensato per il cliente, in cui porre sul lato destro i punti di maggiore attenzione che vuoi mettere in risalto. Quindi, ad esempio, non mettere la cassa sulla destra ma mettila sulla sinistra.

Applicare questa strategia, quando ti chiedi come arredare un negozio al fine di attirare il target, è di fondamentale importanza. Questo perché più il cliente è attratto da ciò che vede lungo il percorso, più rimane nel negozio e più aumenta di conseguenza la probabilità di acquisto.

### FAI IN MODO CHE I PRODOTTI SI AUTO-VENDANO

Bene, ora che hai impostato come vuoi arredare il tuo negozio devi andare oltre. Cosa intendo?

Devi organizzare la disposizione dei prodotti in modo che questi si auto-vendano, ossia si vendano da soli, attirando l'attenzione e il desiderio del cliente senza necessità di un tuo intervento o di tue spiegazioni. In questo modo potrai aumentare le vendite all'interno del negozio risparmiando anche tempo!

---

Spero che questi piccoli consigli pratici vi siano stati utili e vi abbiano dato un input per migliorare il vostro negozio in modo che vi rappresenti sempre più, ma nel contempo rimanga anche e soprattutto un punto di attrazione per i vostri clienti.

Non mi rimane che ringraziarvi per l'attenzione e salutarvi!

