

VISUAL MERCHANDISING

Il corso "Visual Merchandising" fornisce all'utente tecniche per attrarre, coinvolgere e influenzare i consumatori.

In un'era di trasformazione digitale nel retail, offre una comprensione profonda dell'evoluzione del Visual Merchandising, per creare esperienze di shopping coinvolgenti e innovative.

Destinatari

Questo corso è rivolto a tutto lo store staff del canale Wholesale.

Supporto alla realizzazione

Questo corso è stato realizzato da MODO col supporto di Visual Merchandising Specialist.

Contenuti del corso

Il ruolo del Visual Merchandising nel Customer Journey

Lo store è il luogo principale dove i consumatori interagiscono fisicamente col brand, percependone valori e identità. Il modulo spiega come il Visual Merchandising guidi i clienti attraverso il brand storytelling.

L'arte dell'Allestimento

In questo capitolo vengono esplorati i principi base che consentono di generare l'equilibrio e l'armonia necessari per attirare e mantenere l'attenzione del cliente, rendendo lo store un potente strumento di attrazione fin dalla vetrina.

Come la tecnologia aiuta ad ingaggiare il nuovo cliente

Si approfondisce il negozio *phygital* e le sue caratteristiche. Vengono esaminati gli strumenti digitali che trasformano l'esperienza di shopping, integrando il Visual Merchandising con soluzioni innovative che arricchiscono il percorso del cliente.

Il Visual Merchandising e la condivisione sui social

Un Visual Merchandising memorabile e d'impatto stimola i clienti alla creazione di contenuti in store, ampliando la visibilità del brand e incoraggiando la condivisione e la partecipazione attiva sui social network.

Scopri piccole tattiche da attuare in store per offrire ai tuoi clienti un'esperienza di shopping unica!

I prefiniti MODO sono fatti per essere modellati sulle tue necessità.

Vuoi assistere ad una demo o progettare un corso VISUAL MERCHANDISING adatto alla tua azienda?

Contattaci.

