

Corso di alta formazione in

VISUAL MERCHANDISING

Il Visual Merchandiser è il professionista che si occupa della corretta esposizione dei prodotti nei punti vendita e nelle vetrine delle attività commerciali, curando in particolare l'ambientazione, l'illuminazione, la grafica, il colore e la scelta dei materiali.

Attualmente è una delle professioni più richieste nel settore marketing e unisce non solo conoscenza delle **dinamiche di mercato, competenze comunicative e capacità organizzative**, ma anche **intuito e creatività**.



Via Giuseppe Capruzzi 240 – Bari
Tel: 080 557 42 28 – Cell: 393 549 14 29
www.korostudio.it

1° lezione: **IL RUOLO DEL VISUAL MERCHANDISER E I DIVERSI TIPI DI PUNTI VENDITA**

- Analisi della figura professionale: chi è? Cosa fa? Dove opera?
- Obiettivi del Visual Merchandiser
- Perché puntare sul V.M: le ultime tendenze
- I vari settori merceologici
- Il concept store: il negozio che comunica
- Le figure professionali del processo di vendita
- I punti vendita nel mondo
- La vetrina e le sue regole

2° - 3° lezione: **LA GESTIONE DELLO STORE, LE STRATEGIE DI MARKETING E IL LAYOUT MERCEOLOGICO**

- I principali elementi del Visual Merchandising
- Regole e dinamiche della gestione dello store
- La ripartizione merceologica e la vendita visiva
- I vari tipi di merce: abbigliamento, borse e calzature, food, telefonia, tecnologia, profumeria, prodotti biologici, casalinghi
- Le tecniche di marketing più efficaci
- Il layout delle merce interna per una migliore visibilità
- L'organizzazione della vetrina
- Forme, materiali e strutture espositive

4° lezione: **PSICOLOGIA DEL COLORE APPLICATA E CARATTERISTICHE DELL'IMPIANTO ESPOSITIVO**

- Il significato dei colori a fini pubblicitari
- La teoria dei colori e le implicazioni psicologiche
- I colori caldi e freddi nel rapporto vetrina
- La preferenza dei colori in base al genere (Uomo /Donna)
- Studio dei colori nei diversi brand
- La ripartizione dei prodotti
- La scenografia: costruzione, decorazione, creazione di sfondi e uso di materiali

5° - 6° lezione: **ORGANIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA**

- Il Planogramma/ Visual Book
- Come riorganizzare il negozio
- Cosa fare prima di impostare il velo?
- Preparare una campionatura
- Presentare un prodotto
- Accogliere i clienti
- Marketing del e nel punto vendita
- Gli obiettivi per vendere
- Esercitazioni pratiche

7° lezione: **ILLUMINOTECNICA**

- L'importanza della luce (nel punto vendita e in vetrina)
- Distribuzione e diffusione della luce
- Luci concentriche ed incandescenti

8° lezione: **LA COMUNICAZIONE VISIVA E ANALISI DI CASE HISTORIES**

- La comunicazione visiva: elementi e regole
- Comunicare nei diversi periodi dell'anno (saldi, Natale, San Valentino)
- La comunicazione sensoriale
- Tecniche espositive dei prodotti
- Errori da evitare
- Studio di casi

9° - 10° lezione: **L'UTILIZZO DELL'APPROCCIO EMOZIONALE ED ESERCITAZIONI D'AULA**

- Utilizzo delle emozioni come leva di marketing
- L'importanza dell'approccio basato sul canale emotivo
- Lo shopping emozionale
- Esercitazioni pratiche: progettazione di punti vendita e creazione di impianti espositivi con utilizzo di materiali e strutture