



CORSO DI VISUAL MERCHANDISING & RETAIL BUSINESS STRATEGY (80 Ore)

Obiettivi: Il corso di Visual Merchandising & Retail Business Strategy intende introdurre alla conoscenza professionale degli strumenti visual strategici applicati al mondo del retail. Il corso mira a dare una visione a tutto tondo delle strategie visual e delle potenzialità di questo strumento operativo del marketing finalizzato all'implementazione della vendita nel PV.

Modulo 1 (4h teoria - 4h pratica)

Introduzione alla comunicazione visiva - Cosa è il VM, definizione e obiettivi - Cenni storici, la nascita del VM - Evoluzione del retail - Tipologie di retail - Workshop: Sviluppo comunicazione di immagine.

Modulo 2 (4h teoria - 4h pratica)

Evoluzione delle shopping bag - Tipi di comunicazione del VM - Guideline - I tipi di layout espositivo - Il posizionamento degli spazi espositivi all'interno della vendita al dettaglio - Organizzazione del lavoro - Workshop: Sviluppo comunicazione di immagine.

Modulo 3 (4h teoria - 4h pratica)

Classificazione del brand: piramidi del VM - Criteri di allestimento in riferimento al PV - La parete espositiva - Shopping experience: gli elementi del marketing sensoriale e le sue applicazioni - Canali pubblicitari utilizzati dal PV.

Modulo 4 (4h teoria - 4h pratica)

Organizzazione del PV, La vetrina - Tecniche utilizzate del VM - Regole espositive - Esempi errori comuni da evitare - Case history - Workshop: Avanzamento progetto sviluppo comunicazione di immagine.

Modulo 5 (4h teoria - 4h pratica)

Origini e evoluzione del PV - Macro e micro aree del PV - Tipologie dei punti vendita - Tecniche di allestimento - Esempi e errori da evitare - Workshop: Sviluppo moodboard su brief.

Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica)

La vetrina, definizione e linguaggio - identificazione delle aree e punti focali - Criteri e regole espositive possibili - Errori comuni da evitare - Workshop: Ideazione e sviluppo di un progetto per un PV.

Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica)

La struttura muraria - Parete espositiva - Display orizzontale e verticale - Il Merchandising book - Le linee guida per l'organizzazione di un retail - Case history - Workshop: Avanzamento del progetto per un PV.

Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica)

Regole visual e fruibilità del PV interno - Approcci al prodotto e la sua gestione: merce calda e merce fredda - Scelta del prodotto - Scelta dei manichini - Workshop: Costruzione di un planogramma.

Modulo 9 (8h teoria - 8h pratica)

Illuminazione del PV - La vendita: le regole chiave - Il marketing del punto vendita - Il marketing KPI - Resa al Metro quadro - Workshop: Presentazione del progetto per un PV.