

e-duesse



giovedì 11 dicembre 2014

[News](#) | [Editorial\(ist\)i](#) | [Forum](#) | [Riviste](#) | [CercaCinema](#) | [Accadde oggi](#) | [Photogallery](#) | [Contattaci](#) | [Chi siamo](#) | [Abbonamenti](#) | [Redazione](#)
[Arredobagno](#) | [Bianco & Ped](#) | [Cinema](#) | [Cons. Electronics](#) | [Cucine & Built in](#) | [Distribuzione](#) | [Giocattoli](#) | [Home video](#) | [Licensing](#) | [Televisione](#) | [Valzer di poltrone](#) | [Videogiochi](#)

e-duesse / News / Giocattoli / «La vetrina deve essere in continuo movimento»

[g+](#) 0 | [Tweet](#) 0 | [Mi piace](#) | [Condividi](#) 0

Silvia Balduzzi | 11/12/2014 10:48

«La vetrina deve essere in continuo movimento»

La parola a Emanuele Sacerdote, autore del libro "Ritorno alla Bottega" (Franco Angeli). L'intervista completa su Toy Store Dicembre
 Un punto vendita come può essere più attraente per il consumatore?

«Se guardiamo un punto vendita dalla strada la sua capacità di creare attrazione e, quindi di far entrare il consumatore in negozio, è data principalmente dalle vetrine. Le vetrine, oltre ad esser lo specchio dell'assortimento, devono essere progettate per catturare l'attenzione, la curiosità ed ammaliare il consumatore. La vetrina che cambia regolarmente, la vetrina interattiva, la vetrina narrata, la vetrina in movimento sono alcuni dei temi da utilizzare per costruire un punto vendita più affascinante e seducente. Il retailer, compreso quello del giocattolo, dovrebbe concentrare molto le energie e gli sforzi sulla "presentazione del prodotto" sia in-store sia in-window. L'impeccabile presentazione del prodotto è la chiave di volta per attrarre il cliente e per mostrare le peculiarità e caratteristiche dell'offerta. Per esempio vetrine animate ed in movimento farebbero vivere e presentare il prodotto in una maniera fortemente consistente con l'uso del prodotto stesso. Molto probabilmente ci potrebbe essere un uso delle vetrine come nella moda, cioè con grande creatività e uso di materiali teatrali».



Quali sono oggi i trend più interessanti in ambito di evoluzione del retail?

«Oltre alla regola fondamentale delle "3 L" – Location, Location, Location – e del personale di vendita cortese, preparato e disponibile, oggi il trend maggiormente rilevante è lo shop-entertainment. In aggiunta a quanto descritto pocanzi sulle vetrine, i videowall che proiettano immagini e video, le postazioni digitali per argomentare e spiegare il prodotto, l'animazione del prodotto sono alcuni delle possibilità per creare intrattenimento sul punto vendita. Nel complesso tutte queste attività devono essere funzionali a creare quell'esperienza indimenticabile che menzionavo pocanzi».


[Le photogallery del Giocattolo](#)

Toy Store

- > Anno XVII n 12 Dicembre 2014
- > Anno XVII n 11 Novembre 2014
- > Anno XVII n 10 Ottobre 2014
- > Anno XVII n 9 Settembre 2014
- > Anno XVII n 7/8 Luglio/Agosto 2014
- > Anno XVII n 6 Giugno 2014

EDITORIALISTI

Silvia Balduzzi

- > INTRATTENERE, PER VENDERE
- > UN OBIETTIVO PRIMARIO
- > BONUS BEBÉ, RIPARTIAMO DA QUI
- > NON SI PUÒ PIÙ IMPROVVISARE
- > UNA FIERA CHE PARLI ITALIANO

[Photogallery](#)


Quanto pesa lo sviluppo di Internet e dell'e-commerce?

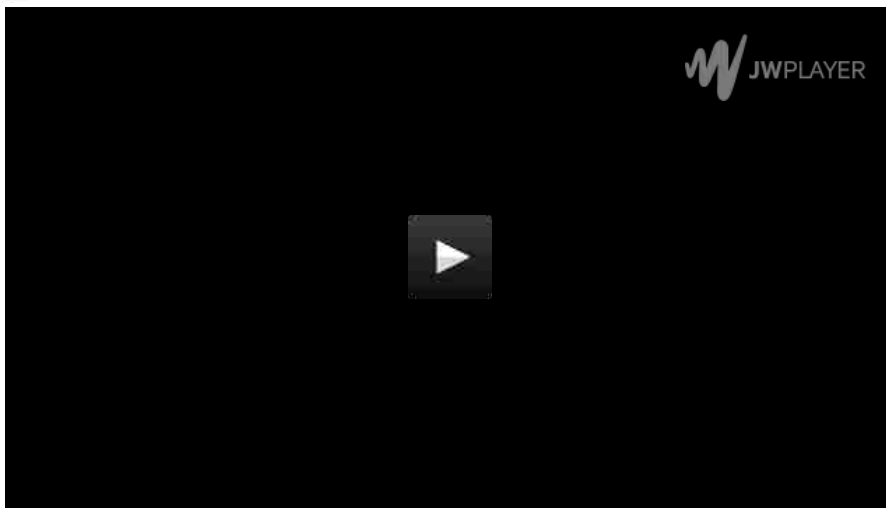
«Internet e l'e-commerce devono essere trattati come un canale di vendita indipendente, ma integrato agli altri canali di vendita fisici. L'e-commerce nel prossimo futuro assumerà sempre più rilevanze e peso sulle vendite e le aziende dovranno integrare e gestire i vari canali di vendita per poter concertare il proprio posizionamento ed la propria distribuzione. Di fatto il consumatore che acquista e-commerce è un consumatore diverso che cerca ampiezza di assortimento, facilità di servizio e prezzi più convenienti. Quello che sta già succedendo è che il consumatore entra in negozio decide il prodotto che vuole acquista e poi lo acquista on-line: immaginatevi le attuali possibilità del mobile-commerce e QR code. Pertanto l'integrazione e la gestione di tutti i canali di vendita assume una rilevanza strategica molto importante».

Contenuti correlati: Emanuele [Sacerdote](#), vetrina, Toy Store, dicembre, punto vendita

Commenti

Log in o crea un account utente per inviare un commento.

 Stampa articolo




UN FILM DI
UN PUPI AVATI
RAGAZZO
D'ORO

PUPI AVATI
DIRIGE RICCARDO
SCAMARCIO
IN UNA STORIA
INTENSA SU
UN RAPPORTO
PADRE E FIGLIO.
CON CRISTIANA
CAPOTONDI
E SHARON STONE

A NOLEGGIO IN **DVD** E **Blu-ray Disc**
VIDEO

DAL 15 GENNAIO

Editoriale Duesse S.p.A. Via Donatello, 5/B 20131 Milano - PI 12777410155 - N. REA 1584599 - N. Reg. Imp. MI-1999/96457 Capitale sociale € 1.000.000
Iscrizione al Registro Nazionale della Stampa n.9380 del 11/4/2001 ROC n.6794
e-duesse è una testata registrata al Tribunale di Milano - Registro Stampa - n.87 del 7/2/2000 - Direttore Responsabile Vito Sinopoli

Copyright © 2014 Editoriale Duesse S.p.a. - Tutti i diritti riservati - [Privacy Policy](#) - Credits: [Macro Web Media](#)