BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

TRADE MARKETING

- Progettazione punto vendita in 3D
- Esposizione e Comunicazione Punto vendita
- Dettagli Allestimento

Il linguaggio del punto vendita

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

Quando osserviamo il punto vendita con gli occhi del cliente ricordiamoci che ogni cosa presente nel punto vendita, che ne siamo consapevoli o meno, comunica qualcosa al cliente. Cosa comunica dipende da noi.

Tutto quello che comunica il punto vendita viene definito il linguaggio del punto vendita o più in generale atmosfera. Da un punto di vista operativo si può affermare che l'atmosfera di un punto vendita è il risultato dell'operare congiunto di una serie di elementi tangibili e intangibili che contribuiscono a crearne l'immagine.

Troviamo 4 grandi raggruppamenti:

1. Immagine esterna del punto vendita
2. Immagine interna del punto vendita
3. Layout del punto vendita e layout merceologico
4. Display dei prodotti

Ognuna di queste 4 aree concorre a definire la relazione con il cliente e determina quanti acquisti il cliente farà nel nostro punto vendita.

Vediamo alcuni punti nel dettaglio

Immagine Interna

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

I primi elementi che, contribuiscono a farsi un'idea ed una percezione positiva o negativa del punto vendita sono elementi strutturali quali, pavimentazione, sistemi di illuminazione e climatizzazione, colore dei muri perimetrali, arredamento e Aree multimediali.

Quando un cliente entra in un punto vendita, tutto ciò che vede viene elaborato su due livelli, uno razionale e uno subliminale, che lavora su aspetti più legati all'inconscio.

Livello Razionale : Prodotto e Prezzo.
Livello Inconscio : Atmosfera complessiva del punto vendita.

Un punto vendita caotico, maltenuto di difficile lettura, porta il cliente direttamente al banco di vendita per ottenere subito la risposta al suo bisogno.

Un punto vendita accattivante, ben illuminato, con strutture non deteriorate, in cui regna l'ordine e la pulizia, di facile lettura, invoglia il cliente ad aggirarsi tra gli scaffali, a guardare l'assortimento dei prodotti e ne stimola l'acquisto attraverso un sistema di decodifica che non è più solo Prodotto - Prezzo.

Progettualità 3D - Layout PV

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

- Importante settorializzare.

Una corretta progettazione e suddivisione degli spazi commerciali facilita la lettura del punto vendita e aiuterà a trasmettere un'immagine da specialista, aumentando la redditività degli spazi commerciali.

- Comunicare.

Comunicare in modo chiaro ed efficiente con i nostri clienti, posizionando cartelli di indicazione (settore, prodotto, promo, prezzo). Li aiuteremo ad orientarsi all' interno del pv, portandoli anche a curiosare tra gli scaffali solo per aver ad esempio visto una comunicazione accattivante.

Progettualità 3D - Aree

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

Trasformare «gli spazi» in Aree (Promozionale, Espositiva, Merceologica, Servizio) definendo le sequenze logiche di presentazione. Dare la chiara idea di quello che abbiamo da offrire porta il cliente al di là del bisogno immediato, aumentando gli acquisti di impulso. Adottare ogni accorgimento è una leva per valorizzare il punto vendita spingendo così il cliente a tornare.

1. Promozionale

2. Servizio

3. Merceologica

2. Espositiva

Progettualità 3D – Area Promozionale

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

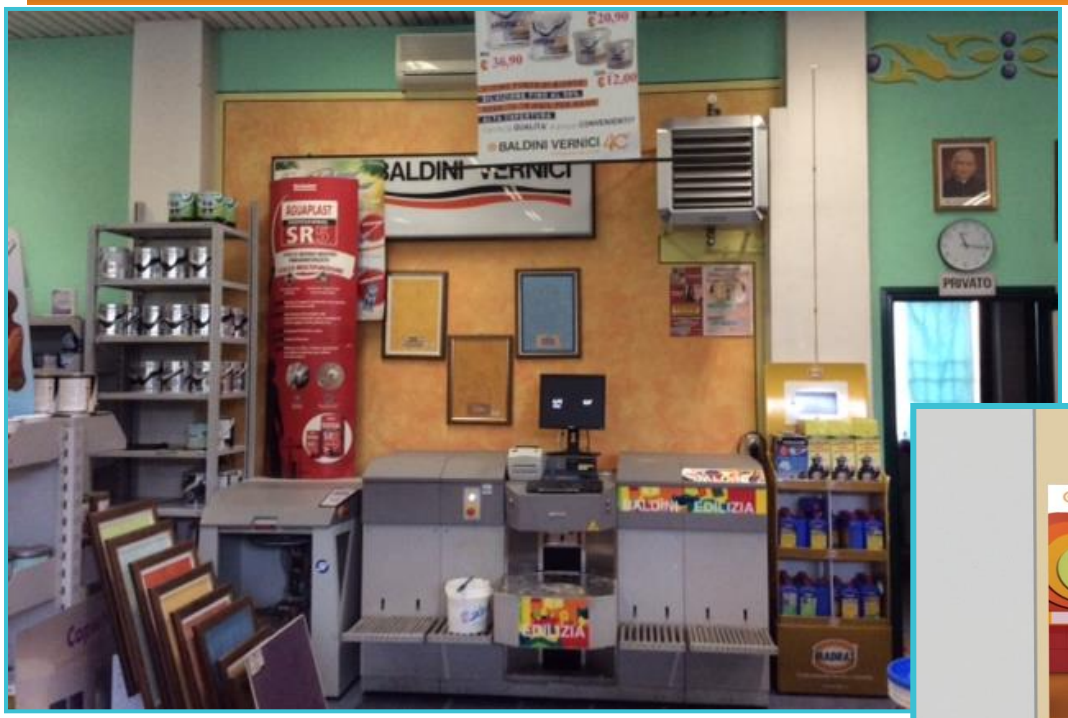
E' una «zona calda» del pv, cioè una zona che genera molto fatturato, va individuata con cura e gestita sempre al meglio.

L'idea per dare un' immagine impattate, chiara e comunicativa è quella di andare a posizionare delle latte vuote con un crowner di comunicazione (taglio prezzo o sconto), così da sfruttare al meglio le potenzialità dello spazio, aumentando il sell-out del prodotto.

- Dare la chiara idea di quello che abbiamo da offrire porta il cliente al di là del bisogno immediato, aumentando gli acquisti di impulso.
- Adottare ogni accorgimento è una leva per valorizzare il punto vendita spingendo così il cliente a tornare.

Progettualità 3D - Area di Servizio

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore



L' Area Tintometrica essendo il fulcro del servizio colore contribuisce a trasmettere la specializzazione del colorificio e quindi deve essere tenuta in ordine con una corretta comunicazione che valorizzi e enfatizzi il valore del servizio

Trasmette un'immagine da specialista, aumenta la redditività degli spazi commerciali

Progettualità 3D - Area Merceologica

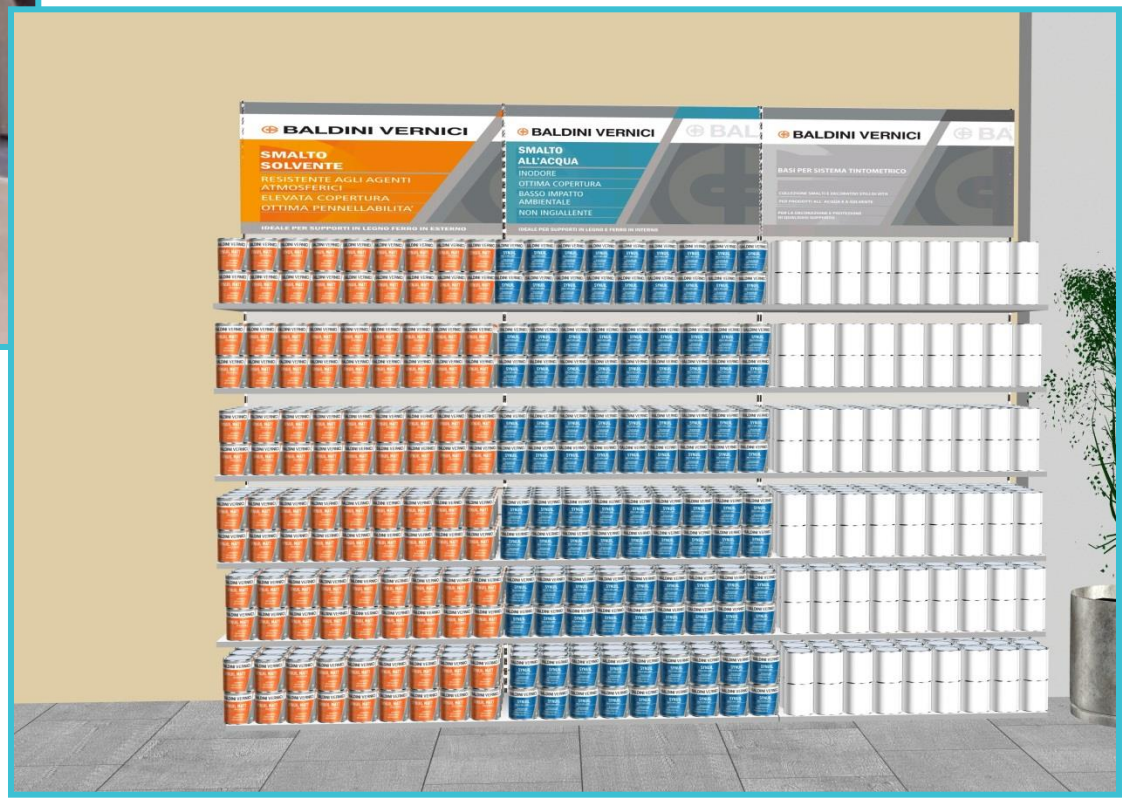
BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

È importante che il Display sia chiaro ordinato e di facile lettura.

Deve assolvere ad un criterio di coerenza logica

Considerando la categoria merceologica dei prodotti vernicianti consigliamo l'esposizione verticale che presenta i seguenti vantaggi:

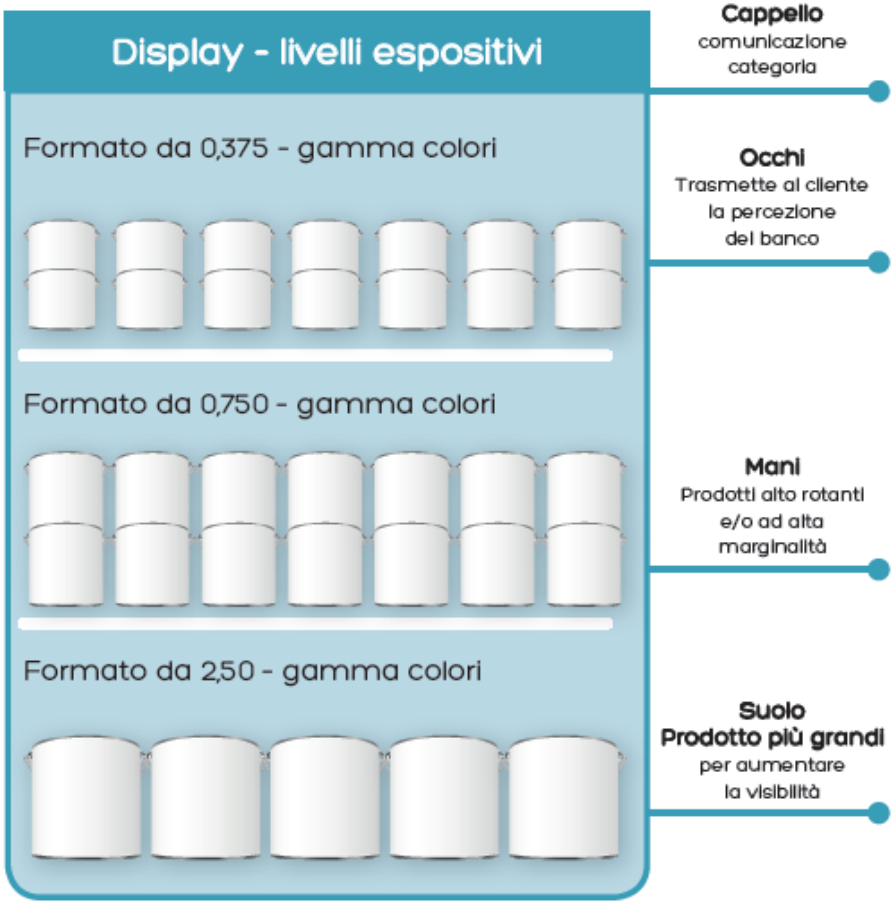
1. Maggiore ordine espositivo
2. Maggiore visibilità del prodotto
3. Permette il confronto tra prodotti
4. Armonia del banco (impatto cromatico dato dai pack)
5. Facilità di organizzazione per prezzi e dimensioni.



Progettualità 3D - Display

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

Esempio di esposizione verticale: Banco smalti

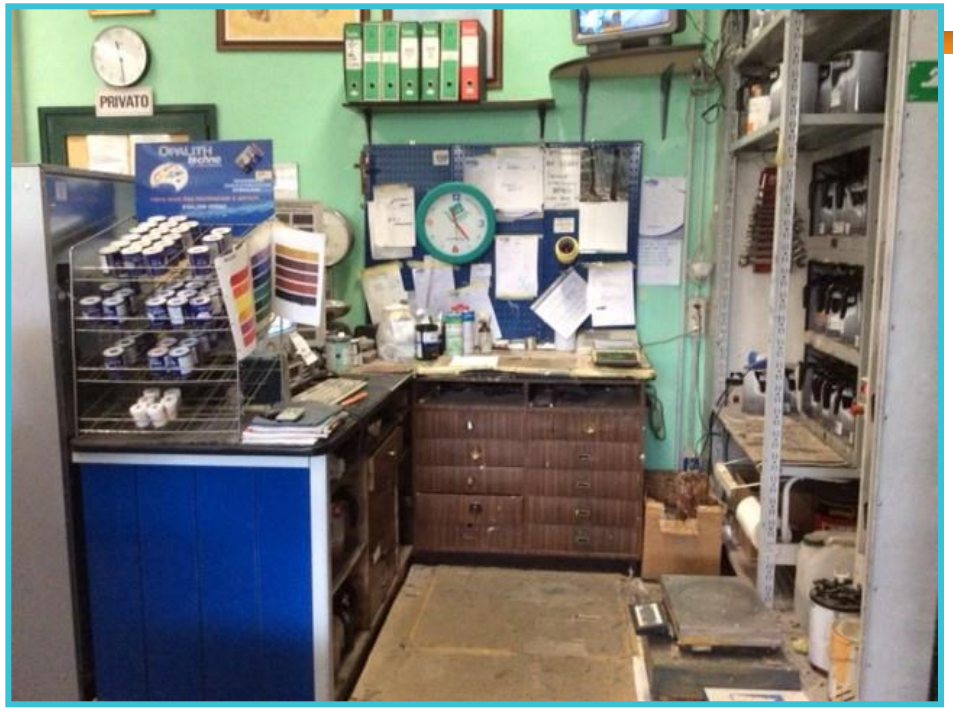


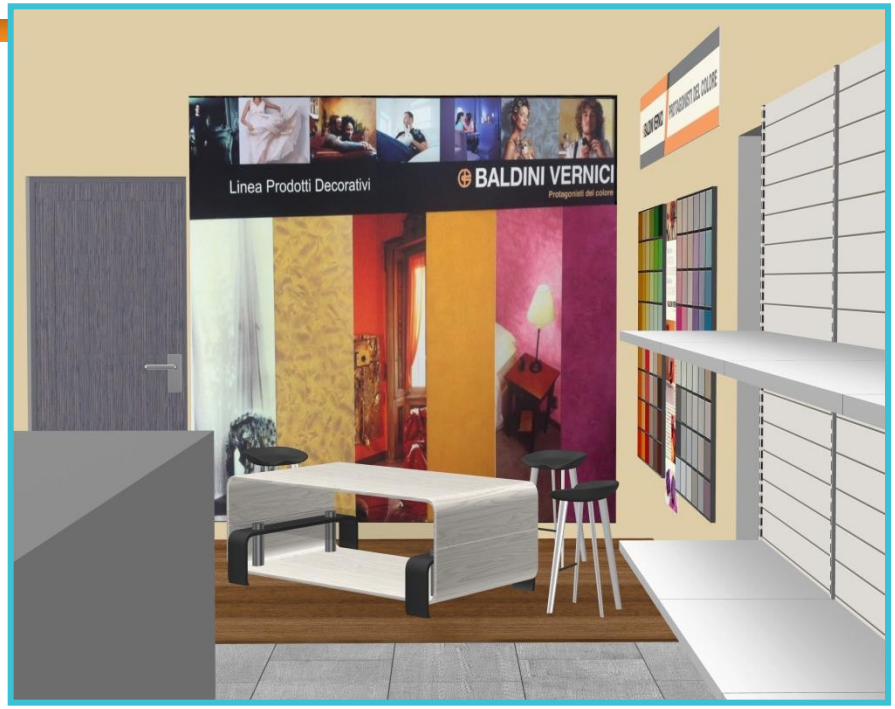
1. Scegliere una prestazione: smalti.
2. Esporre il prodotto per formato e colore
3. Se c'è lo spazio inserire i complementari come i fondi

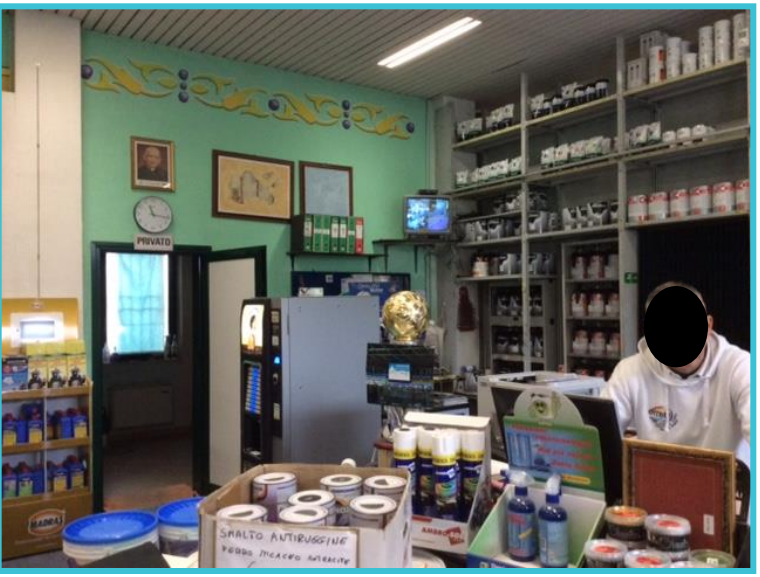
La didattica individua la categoria merceologica, i principali plus del prodotto e la destinazione d' uso « ideale per », che serve al cliente per orientarsi nella scelta.

Progettualità 3D - Aree Espositive

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore







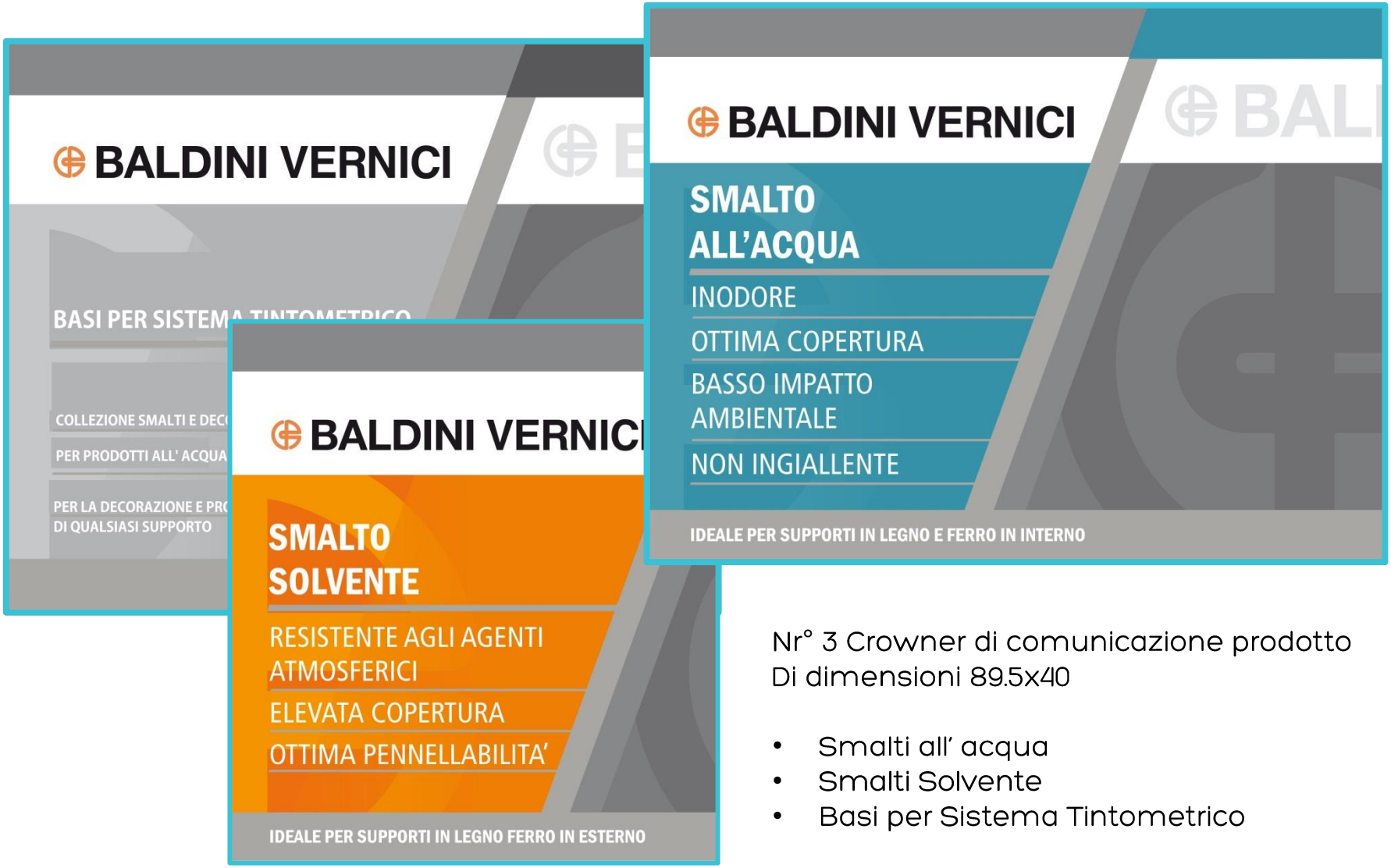
Sono le zone che colpiscono di più il privato, qualificano il punto vendita e le merceologie trattate, rappresentano un area sicura dove il cliente può farsi delle idee.

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

Dettagli Allestimento

Progettualità 3D - Comunicazione

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore



Nr° 3 Crowner di comunicazione prodotto
Di dimensioni 89.5x40

- Smalti all' acqua
- Smalti Solvente
- Basi per Sistema Tintometrico

Progettualità 3D - Muro del colore

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

Nr° 1 Crowner di firma
Di dimensioni 236x40

Nr° 1 Crowner «ambientazione»
Di dimensioni 30x140

Nr° 1 Muro del Colore
Composto da :
- 4 griglie 97x67 con 24 alloggi ciascuna, in cui vengono inserite le mattonelle colore
- 96 mattonelle colore, ciascuna della dimensione 15x15, fornite con applicazione reale del colore e codice colore stampato sul fronte.

Progettualità 3D - Decorativi

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

Nr° 1 Crowner « Stili di Vita»
dimensione 240x40

Nr° 2 Crowner « Ambientazioni»
dimensione 60x200

Nr° 2 Pannelli Decorativi
dimensione 60x200
* a cura e carico del cliente in quanto pannello decorato fuori misura standard

Progettualità 3D - Servizio Tintometrico

BALDINI VERNICI
Protagonisti del colore

Nr° 1 Crowner di comunicazione servizio tintometrico
Di dimensioni
da verificare
270x140

Grazie