

## Corso di Marketing per gioiellerie

**La vetrina è il principale strumento di comunicazione con il possibile acquirente, i colori, le luci ed un corretto allestimento della stessa, hanno un ruolo fondamentale; ruolo che può essere approfondito, nei vari aspetti, seguendo dei corsi di specializzazione.**

In questi ultimi anni il concetto di **visual merchandising** si è modificato, è evoluto fino a comprendere il negozio nel suo insieme. Oggi, infatti, il consumatore non si reca più in un negozio con il solo scopo di acquistare un prodotto ma con l'aspettativa di vivere un'esperienza positiva e plurisensoriale che gli consenta di soddisfare anche i bisogni perseguibili nel tempo libero, quali la ricerca di novità, l'evasione dalla quotidianità, la conferma della propria personalità, la socializzazione e la stimolazione mentale.

Se fino a qualche anno fa nel progetto negozio e **visual merchandising** si partiva dall'immobile, per passare poi all'arredo, ai colori, alle disposizioni delle merci, delle luci... oggi nel progettare un negozio ci si deve porre la seguente domanda: quali sensazioni voglio trasmettere? A chi?

Quindi oggi il visual merchandising parte dal progetto e non dalle regole e struttura; il primo è per natura dinamico, non definito nei dettagli e dunque è aperto. Le regole e la struttura per definizione sono statiche e dunque chiuse. Nella convinzione moderna ed attuale di gioielleria bisogna parlare di «negozio che diventa», che si modella sulle relazioni con i suoi clienti. E' evidente che produrre oggetti di qualità eccelsa non è più sufficiente per mantenere forti posizioni sul mercato se questi non sono proposti nell'ambiente adeguato.

In tal senso l'ADO Confcommercio Catania organizza il 15 Novembre p.v. dalle ore 9,00 alle ore 17,30 un corso su « **La gioielleria, luogo e strumento di comunicazione** » presso la sede sociale di Via Mandrà n. 8, tenuto dalla docente **D.ssa Federica Palmini**, consulente di marketing; il corso prevede una breve analisi delle gioiellerie che dovranno rispondere ad un questionario attraverso il quale sarà possibile trovare gli strumenti validi e gli spunti utili per migliorare la propria situazione. Il costo di iscrizione prevede una quota di adesione per i soci di € 25,00 e di € 35,00 per il non socio, al termine del quale verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

La scheda di prenotazione ed il questionario va restituita entro l'8 Novembre p.v. via fax 095 /356211 o e-mail: [ado@confcommercio.ct.it](mailto:ado@confcommercio.ct.it)

