

VISUAL MERCHANDISING

Instruktör:	Helena Mattsson
Datum + plats 1:	11e-12e feb Stockholm
Datum + plats 2:	18e-19e feb Göteborg
Längd:	2 dagar - 1 dag i klass + 1 dag i butik (boende ingår ej)
Tid:	10:00-17:00 dag 1, 09:00-16:00 dag 2
Minimum antal deltagare:	10
Maximum antal deltagare:	20
För vem:	Butikschefer, mellanchefer
Syfte:	Öka kunnandet i Visual Merchandising samt få inspiration i sin arbetsroll
Förarbete:	Deltagarna har med ritning över sin egen butik
Pris:	7000kr / pers (ej medlem 10100kr) I priset ingår lunch, förmiddagsfika, eftermiddagsfika och kaffe under hela dagen.

Innehåll

Genom att visuellt kommunicera på rätt sätt, kan alla som jobbar med kommunikation påverka kunden i köpprocessen. Med enkla knep lär vi ut hur man marknadsför sortimentet i butiken, hur vi styr kundens väg i butiken, vilka produkter som ska synas och hur varumärket tolkas. Följer man vissa specifika visuella regler och vet hur de fungerar får man ett starkare koncept som genererar mer pengar i företaget. Vi ger tips och konkreta råd när vi rör oss i butiksmiljön

Denna utbildning riktar sig för de som har intresse av Visual Merchandising men behöver få inspiration tips och konkreta råd får att arbeta med den mekaniska försäljningen i sin butik. Vi kommer att börja med förstadagen med att gå igenom de teoretiska bitarna för att senare praktisera dem i butiksmiljön. Där kommer vi röra oss i en av era butiksmiljöer och arbeta med butiksskytning och exponering som driver upp den mekaniska försäljningen och ger kunden ett mer inspirerande besök i butiken.

Agenda:

- Konsumentbeteende
- Kundens varv i butiken
- Genomgång av ytor i butiker; kassa, skyltfönster, entréer
- Förslag på förbättringar i butiksmiljön
- Inspiration
- Praktiska arbete

Kursledare
Helena Mattsson – Visual Merchandising

