

VISUAL MARKETING PER GLI OTTICI

Descrizione

La magia inizia con uno sguardo. Che il cliente si trovi davanti alla vetrina del nostro negozio o che navighi il nostro catalogo online, il primo impatto visivo cattura la sua attenzione e risveglia le sue emozioni.

Riuscire a trasfondere l'essenza del nostro spazio fisico - la sua storia, l'atmosfera calda e accogliente, la tangibilità dei prodotti - nel mondo virtuale delle vendite online è un'abilità rara e preziosa. È un'arte complessa che pochi hanno davvero padroneggiato, ma che offre enormi ricompense a chi ci riesce.

Grazie a questa dote unica, possiamo creare un legame indissolubile tra il nostro marchio e il cuore dei clienti. Portiamo l'esperienza d'acquisto offline nelle loro case, avvolgendoli in un'atmosfera familiare e stimolando la stessa meraviglia che provano varcando la soglia del nostro negozio fisico. Il nostro spazio virtuale diventa così un prolungamento naturale dello store, rafforzando la connessione emotiva e la fedeltà del consumatore.

È una capacità preziosa che ci permette di distinguerci dalla concorrenza e di consolidare il nostro ruolo di punto di riferimento nel mercato. Risvegliare emozioni attraverso l'impatto visivo, sia nel mondo reale che in quello digitale, è la chiave per riportare il nostro negozio al centro dell'esperienza del cliente e per fidelizzarlo nel lungo termine.

Obiettivi

Scoprire le somiglianze e le differenze tra la vetrina fisica e la vetrina digitale per capire i principali codici di comportamento utili a realizzare le une e le altre oggi è fondamentale anche per chiunque porti online le attività di vendita del proprio centro di ottica.

Durata

Il corso ha una durata complessiva di 3 ore.

Al termine vi sarà fornito un attestato di completamento del corso