

RENTAR LA CARA AL NEGOCI, UNA INICIATIVA MOLT RENDIBLE

LA IMATGE TAMBÉ VEN

Molts motius porten al comprador a decidir-se per un o altre comerç per fer les seves compres. Ja no només importa la qualitat dels productes, ni l'atenció rebuda a l'establiment. Una bona imatge constitueix un important valor afegit que pot reportar molts beneficis al negoci, i ja no cal una gran inversió per transformar l'ambientació d'un local.

IRENE BALLESTAR. Què necessita un negoci per ser competitiu? Oferir productes de qualitat? Tenir preus assequibles per a tothom? Una bona atenció al client? Per tal de captar nous compradors i mantenir els que ja es tenen, un establiment ha de tenir molts factors en compte. Encara més en temps de crisi, ja que els clients es pensen millor les coses abans d'anar a comprar i els negocis han de esforçar-se més per atraure'ls. Una bona forma, potser no tan evident com d'altres, de fer que el nostre establiment tingui més visites és millorant la seva imatge. L'ús de la música, el tipus de llum o la disposició dels mobles poden aju-

dar a un negoci a augmentar les seves vendes. Gràcies a les companyies especialitzades en la remodelació d'espais, aconseguir-ho no és tan car com sembla.

TOT COMPTA

És un fet constatat que el tipus de llum que s'utilitza, la música o l'ordre i la disposició del mobiliari condicionen el nombre de vendes. Quan un establiment és atractiu a la vista, quan utilitza un fil musical adequat, quan les prestatgeries, les vitrines i els mobles estan distribuïts de forma correcta, el client ho nota. Ho nota i acut amb una altra predisposició a comprar. La seva



visita es més agradable i la seva compra resulta més satisfactòria. A més, s'aconsegueix una major fidelització dels compradors i del temps mig que hi passen a dins. No obstant, una bona imatge tampoc ho fa tot. L'atenció al client és un altre dels factors determinants perquè els clients se sentin a gust comprant al nostre negoci.

NEGOCIS PETITS PERÒ COMPETITIVUS

La remodelació de l'espai pot ser una gran oportunitat per als negocis petits, una forma per a que siguin, dintre de les seves possibilitats, competitius amb les grans superfícies. Actualment, sembla que el petit comerç està perdent clients en favor dels grans establiments, i un canvi de la seva imatge podria afavorir-los molt.

Hi ha empreses que es dediquen a assessorar als comerciants sobre com fer-ho. És el cas de Formes, especialitzada en la remodelació de locals, que aposta pel negoci de proximitat i considera que el petit comerç és quelcom necessari, però que hauria de tractar de resultar més atractiu als clients potencials. Un espai ben organitzat, agradable a la vista, on resulti fàcil trobar allò que es busca i on el tracte sigui cordial

i atent, pot fer guanyar molts clients i fidelitzar a aquells que ja ho són.

PRESSUPOSTOS ADAPTATS

Compradors i comerciants, tots es veuen igualment afectats per la crisi econòmica. Uns volen preus assequibles i productes de qualitat, i els altres volen mantenir i fer créixer la seva xarxa de clients. Els comerços volen diferenciar-se de la competència, resultar atractius als possibles compradors.

Però que passa quan no es compta amb un gran pressupost per fer una gran campanya? Quines opcions hi ha? Formes aposta per la remodelació del negoci. Defensa que no és tan car com sembla, i que els beneficis a posteriori compensen l'esforç econòmic inicial. L'empresa treballa directament amb els seus clients, fent un estudi de les necessitats del comerç i elaborant un projecte de reforma, tenint sempre en compte el pressupost del comerç. Com es pot canviar la imatge d'un local amb pocs diners? Doncs utilitzant materials econòmics però de qualitat, que aconseguixin fer de l'establiment un lloc atractiu i on fer les compres resulti còmode i fàcil. Formes no oblida que els importants en el negoci són

els seus propietaris i que són ells qui millor coneixen el seu negoci i què és el que li fa falta. Respectant aquesta premissa, proposen idees per a remodelar l'espai i aconseguir un resultat satisfactori.

ELS BENEFICIS DE LA REMODELACIÓ

Són molts els factors que influeixen a l'hora d'escollir un comerç per anar-hi a fer les compres. L'oferta és tan gran que el client necessita dels valors afegits per decidir-se. Ha canviat la manera de comprar, i també la de vendre. Els negocis ho saben, i inventen mil formes d'aconseguir captar clients. Campanyes de publicitat, ofertes, promocions... tot val quan es tracta de cridar l'atenció del comprador. També la imatge suposa un valor afegit que pot arribar a marcar la diferència. Formes, que es dedica a remodelar locals tan variats com estancs, farmàcies, òptiques, clíniques veterinàries o perfumeries, ho corrobora. Una vegada fet el canvi, el negoci comença a notar un increment en el nombre de vendes. La inversió econòmica, doncs, sembla merèixer la pena. No hi ha excusa per a decidir-se a fer-li un rentat de cara al nostre establiment. ●

ÉS UN FET CONSTATAT QUE **LA LLUM, LA MÚSICA, L'ORDRE I LA DISTRIBUCIÓ DEL MOBILIARI** REPERCUTEIXEN EN EL NOMBRE DE VENDES D'UN ESTABLIMENT.

for mes

Espais i Formes Comercials S.L.

GRUPPOGIBAM

"Renovar el negoci suposa augmentar les vendes"

Congrés de Retail 2010

La llum, l'ambient, la decoració... formen part de la manera de vendre.

El client ha canviat la manera de comprar, s'ha de canviar la manera de vendre.

El comerç de proximitat ha de diferenciar-se amb noves fórmules per competir amb el gran.

En **for mes** som especialistes en mobiliari per a comerços, prestatgeries, gòndoles, mostradors, vitrines, mobles especials i a mida....

En **for mes** podem ajudar-lo aportant solucions per millorar el seu negoci.

No dubti a consultar-nos

Tel. 93 575 11 92
Fax. 93 575 04 63

PRESSUPOSTOS SENSE COMPROMÍS.

C/ Cargol, 2 Nave E, Pol. Ind. Coll de Montcada, 08110 Montcada i Reixac (Barcelona).

info@formes2010.com
www.formes2010.com