

The background of the slide features two hands, one larger and one smaller, reaching towards each other from the top left and bottom right respectively. The hands are rendered in a soft, pinkish-red color with a slight shadow, set against a light teal background. The text is overlaid on the left side of the image.

DIAGNÓSTICO ASESORAMIENTO FORMACIÓN

TODO EN UNO,
PARA COMERCIANTES,
Cada quien a su ritmo.
Sin presiones
Sin fecha de cierre

D.A.F.
Lisardo Mendo

0 VISUAL
MERCHANDISING 0\$

BCN
RETAIL
SCH
OOL

SI TIENES ALGUNO DE ESTOS SÍNTOMAS...

NO MIRAN MI ESCAPARATE

NO SE PARAN A VERLO

NO ENTRAN A MI TIENDA

ESTÁN POCO TIEMPO

LAS VISITAS NO SE TRADUCEN EN VENTAS.....

ES QUE NECESITAS HACER UN DAF.

DIAGNÓSTICO/ASESORAMIENTO/FORMACIÓN

ON LINE, RELAJADO, SIN PRESIONES NI FECHAS LÍMITE

QUE ÁREAS TRABAJAREMOS

- Escaparates
- Mobiliario
- Visual Merchandising
- Iluminación
- Exposición de producto

OBJETIVOS

-El curso persigue el objetivo de ayudar a los comerciantes a saber reconocer sus puntos débiles, aquellos que no les permiten crecer; saber porqué los clientes no se paran en su escaparate, o porqué, cuando entran están poco tiempo o la visita no se traduce en una compra.

-El comerciante necesita saber si el mobiliario cumple la función que su producto requiere.

-Si la iluminación es la adecuada al producto, incluso si provoca un estado de ánimo favorable a la decisión de compra o si por el contrario, deprime al cliente o no le invita a entrar en la tienda.

-Conseguir que el cliente esté más tiempo en la tienda disfrutando de un proceso cómodo de compra. Eso puede suponer un aumento del ticket medio por cliente. La clave para que, por fin, tu comercio sea un negocio rentable.

- Aprender los recursos necesarios para hacer atractivo su escaparate.
- Organizar el calendario, presupuesto y temáticas de cada uno de los escaparates para cumplir objetivos de ventas.
- Aprender a gestionar el producto en el interior tienda, sectorizar, crear secciones, lineales, universos.
- Saber cuanto tiempo tienen para vender cada uno de sus productos antes de perder dinero.
- Crear comunidad.
- Conocer sus puntos fuertes y explotarlos para comunicar visualmente con la audiència.

CRISIS ?

We have the solution!!



-¿Sabes que aplicar una simple fórmula de Visual merchandising (FÓRMULA COSTE/DIA), puede darte a conocer el día en el que pierdes dinero con tu producto? Si lo supieras, aplicarías todos aquellos recursos que tuvieras a tu alcance, ¿verdad?

Normalmente, los comerciantes no lo saben y muchas veces acaban el año con pérdidas sin saber porqué.

-Evítalo: conoce tus puntos débiles y cómo puedes evitarlos. Aplica los consejos que te daremos y verás mejorar la rentabilidad de tu comercio.

-Recuerda que el primer paso para solucionar nuestros problemas es reconocerlos.

Contenido del curso

Formato on line

8 video conferencias de 60 minutos
Tiempo estimado de clase y tutoriales: 19 horas
Trabajo de campo: 3 horas
Trabajo en casa: 8 horas
Acceso a las grabaciones de las video conferencias
Acceso a los 8 contenidos
Acceso a los 4 tutoriales sobre iluminación y casos de estudio.

Que es, para que sirve y que nos proporciona un escaparate
Con que herramientas lo trabajamos
El equilibrio de masas y colores en el escaparate
Como lee el cliente un escaparate, de cerca, de lejos...
Composición, como colocar los objetos en el escaparate
La iluminación en escaparate y tienda. Que conviene y que no
Como se elige el sistema de luz
Como circula el cliente por la tienda
El mobiliario, la luz, los estilos
Como aplicamos en la tienda la imagen corporativa
Como saber cuando perderemos dinero con un producto
(fórmula coste/día)
Como se gestiona un escaparate a lo largo del año. La planificación.

Paralelamente al transcurso del DAF, analizamos tu comercio, lo diagnosticamos y te pasamos el informe
Para que aproveches al máximo los contenidos del DAF en aquello que más necesitas.

Como funciona?

Realizamos una clase semanal en horario cómodo para El comerciante. La duración de la clase es de 90 minutos.

Te pediremos fotos del comercio para analizar la situación actual y poder personalizar el curso.

Te pondremos ejercicios que deberás hacer y entregarnos via mail. De esta forma pondrás en práctica lo aprendido en clase.

Los trabajos están pensados para no agobiarte pero conseguir que asimiles los conocimientos adquiridos.

Que pasa si no puedo asistir a la clase?

Todas las clases quedan grabadas, puedes acceder a las grabaciones las veces que quieras, visualizarlas hasta que las asimiles perfectamente. Si tienes dudas, nos escribes o llamas y te las aclaramos.

Además, los contenidos los tienes a tu disposición en nuestra plataforma el tiempo que dure tu curso.

Cuanto tiempo tengo para completar el curso?

El que necesites, dos meses, cuatro, seis... Estaremos aquí para ayudarte hasta que completes el programa y los ejercicios. Nos ponemos 8 meses de tiempo máximo?

Que necesitamos de ti?

- Una entrevista con nosotros(vía zoom, o telefónica.
- Un reportaje fotográfico completo de todo lo que te pidamos.
- Que estés abierta/o a aceptar un diagnóstico riguroso y que estés dispuesta/o a seguir nuestras instrucciones.
- Que hagas los ejercicios que te pidamos.
- Tener la convicción de que tu comercio mejorará si haces el esfuerzo de aceptar nuestro asesoramiento.



PERO.....

¿Quienes somos y porqué deberías cursas un DAF con nosotros?

¿Qué hemos hecho en retail?

¿Con qué marcas hemos trabajado?

¿En que escuelas impartimos clase?

Detrás de ODOS Visual Merchandising hay más de 30 años de experiencia en Retail.

NUESTROS CLIENTES:

**LEVI'S NIKE CACHAREL DOCKER'S
BURBERRY TOMAS BURBERRY RAY BAN
PAUL & SHARK MONTBLANC TORRES
ESCORPIÓN NESPRESSO ADIDAS NEW
ERA SALVATORE FERRAGAMO LEE DIESEL
CONVERSE ONITSUKA TIGER
ASICS KORRES TEA SHOP PRONOVIAS
CÁMARAS DE COMERCIO DE BILBAO, MURCIA
VITORIA, SAN SEBASTIAN, ASOCIACIONES DE
COMERCIANTES, GREMIOS, ETC.**





40 AÑOS DE PROFESIÓN
ESCAPARATISMO
VISUAL MERCHANDISING
EVENTOS
DISEÑO DE SOPORTES
DISEÑO DE MOBILIARIO
DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES
EXPOSICIONES DE ARTE
FORMACIÓN EN ESCUELAS DE
DISEÑO

Lisardo Mendo

Formación:

Llotja: Diseño Publicitario

Instituto Superior de Marketing: VM

Director creativo en VITRINA

Director creativo en SPARKS

Director creativo en ODOS

Profesor en:

Elisava: máster de retail

Bau: máster de retail

Esdesign: máster de retail

LCI: Escaparatismo

LCI: máster en gestión de empresas de moda

Bcn Retail School: Director académico

Miembro de :

Col.legi del Marketing i la Comunicació de Catalunya <https://www.marquetingicomunicacio.cat/>

Retail Design Institut(Spain) <https://retaildesigninstitute.org/>

D!os(Design Institute of Spain) <https://www.designinstitute.es/>

WeareStrabe

<https://wearestrabe.com/hola>

www.odosvisualmerchandising.com

#lisardomendo

Mejora la rentabilidad de tu comercio.

