

Visual Merchandising

Vitrinas e interiores comerciais

2 edição revisada, atualizada e ampliada

O visual merchandising é uma disciplina essencial para qualquer estabelecimento comercial. Vitrinas atraentes fazem que os transeuntes parem, observem e entrem no estabelecimento, e uma distribuição interna adequada conduz o comprador por toda a loja, incentivando-o a passar mais tempo no seu interior. O visual merchandising é, portanto, uma ferramenta básica para se conseguir uma experiência de compra eficiente. Este livro, já tido como um manual de referência sobre o visual merchandising, apresenta os princípios e conhecimentos práticos fundamentais sobre o assunto. Seus conteúdos, atualizados nesta 2ª edição com numerosos exemplos recentes, cobrem todos os seus aspectos: vitrinas, design de loja, distribuição de produtos, decoração interior, manequins etc. Cada aspecto orienta estabelecimentos de todos os tamanhos, deixam eles lojas de departamentos, cadeias de lojas ou mesmo lojas pequenas. O livro está ilustrado com desenhos e fotografias de exemplos e oferece uma série de conselhos e dicas práticas sendo, assim, um material essencial tanto para estudantes como para profissionais de design de interiores.

Formação

Quem pretende se dedicar ao visual merchandising deve ter formação em áreas relacionadas ao comércio varejista, design de interiores ou artes plásticas. Também é importante ter conhecimentos em marketing e psicologia do consumidor.

Há uma grande variedade de cursos de visual merchandising. Os futuros profissionais devem optar a melhor forma de adquirir os conhecimentos e manter o interesse e a motivação durante o curso.

Há também cursos de curta duração, que são destinados a quem pretende atuar no setor. Não existe uma formação mais rápida e completa, mas sim uma formação mais sólida e abrangente.

Assim como outros profissionais, a experiência prática do profissional de visual merchandising é muito importante. Desde cedo, o estudante deve procurar oportunidades para aplicar os conhecimentos adquiridos.

De acordo com a época de ano e do planejamento da loja, o visual merchandising pode ajudar no marketing de produtos e serviços.

Uma vitrina ou um display são meios de comunicação. De qualquer maneira, o objetivo é atrair o consumidor e promover o produto.

Portanto, ao criar um display ou uma vitrina, o profissional deve considerar o contexto da loja, o público-alvo e o objetivo da campanha.

Um portfólio criado com profissionalismo deve conter um conjunto de imagens que mostre a capacidade do profissional em criar ambientes comerciais atraentes e funcionais.

É importante criar um portfólio para que o profissional possa mostrar suas habilidades e experiências aos empregadores.

Um portfólio bem elaborado pode ser um diferencial importante para quem busca oportunidades de trabalho.

O visual merchandising nas lojas de departamentos

Desde a grande variedade de produtos comercializados, as lojas de departamentos são ambientes ideais para aplicar o visual merchandising.

Os departamentos comerciais vendem uma variedade de produtos, o que exige uma distribuição interna clara e funcional.

Os departamentos comerciais também são locais ideais para a criação de vitrinas atraentes e funcionais.

Os departamentos comerciais devem ter uma equipe especializada em visual merchandising para garantir a melhor experiência do cliente.

Os departamentos comerciais devem ter uma equipe especializada em visual merchandising para garantir a melhor experiência do cliente.



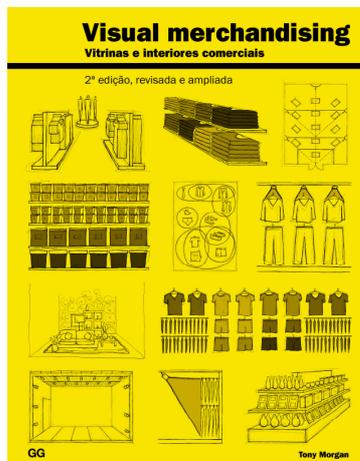


O AUTOR

Tony Morgan é consultor de varejo e diretor do curso de Visual Merchandising da Fashion Retail Academy de Londres. Durante seus 18 anos de profissão, trabalhou como diretor de Criação e de Visual Merchandising para a Selfridges, quando teve a oportunidade de viajar, conhecendo diferentes conceitos de visual merchandising. Este livro já um clássico no mundo todo, tendo sido traduzido para vários idiomas.)

O LIVRO

DADOS TÉCNICOS



Visual Merchandising

Vitrinas e interiores comerciais

Tony Morgan

21,5 x 28 x 2 Cm

224 páginas

ISBN: 9788584520824

Capa: Brochura

2017

R\$ 150,00

Para mais informações: imprensa@ggili.com.br