

**VENETO IN AZIONE**

### **Capitale umano e innovazione**

Un'opportunità di confronto  
e cambiamento per il sistema  
socio-economico regionale.  
Un investimento nella formazione  
del suo capitale umano.

**Outdoor Training  
per gestori Punti Vendita**

**BUSINESS TOUR:  
IN GIRO PER NEGOZI IN CERCA DI INNOVAZIONE**



**POR FSE 2014 - 2020  
REGIONE DEL VENETO**



## Obiettivo/i dell'intervento

L'attività di outdoor, realizzata in sinergia con Confcommercio Venezia, rappresenterà l'occasione di:

- realizzare un'esperienza concreta di osservazione diretta delle scelte di merchandising e immagine globale agite in alcuni punti vendita.
- sperimentare un intervento di valutazione critica e oggettiva
- riflettere sulle ricadute sui possibili acquirenti in termini di business.
- raccogliere elementi e stimoli di miglioramento e ripensamento sulle modalità di presentazione e promozione dei prodotti nei punti vendita
- trovare soluzioni concrete da applicare nel proprio negozio.

## Destinatari

Complessivamente si prevede di coinvolgere N. 30 commercianti (suddivisi in 2 gruppi da 15) accompagnati da un consulente esperto in tema di merchandising. In particolare, i destinatari saranno contemporaneamente valutati e valutatori.

## Luogo di realizzazione

Città Mirano – strade del commercio urbano  
Comune di Spinea – strade del commercio urbano

## Descrizione e articolazione dell'intervento

A monte si provvederà all'individuazione di circa 6 punti vendita che si offriranno ad accogliere il gruppo di valutatori in visita itinerante (i negozi dovranno essere situati a breve distanza in modo da essere raggiungibili a piedi).

L'intervento di valutazione critica sarà svolto per singolo punto vendita ed elaborato da tutto il gruppo di partecipanti.

E' prevista quindi una valutazione di tipo professionale, con analisi oggettiva per singolo negozio in termini di servizio alla clientela e immagine globale: vetrine, interni, visual merchandising, design arredi, illuminazione, prodotto, ecc..

A tal fine i partecipanti saranno debitamente istruiti rispetto a cosa e come "osservare".

### Fase 1 – Preparazione del tour

**mercoledì 27 marzo 2019 ore 20:30-22:30**

*Sede Ascom di Mirano*

Elaborazione di una *Check-List* operativa di osservazione finalizzata a valutare tutti gli aspetti qualitativi e quantitativi del punto vendita.

Realizzazione di un incontro di preparazione dei partecipanti nell'arco del quale si provvederà a:

- descrizione nel dettaglio delle finalità dell'attività e l'articolazione dell'iniziativa,
- condivisione della *check list* e formazione sul lavoro di osservazione



## Veneto In Azione

- raccolta delle candidature dei commercianti che si offriranno di far concorrere il proprio negozio alla valutazione dei colleghi e dell'esperto.
- Definizione del percorso del tour valutativo.

### Fase 2 – Realizzazione del tour

**lunedì 01 aprile 2019 - ore 9:00-13:00 – Mirano (primo gruppo)**

**martedì 02 aprile 2019 - ore 9:00-13:00 - Spinea (secondo gruppo)**

*Meeting point Ascom di Mirano - inizio del tour per i negozi del centro*

Ciascuno dei due gruppi si incontrerà presso l'Ascom dal quale partirà il tour valutativo nei vari negozi.

Muniti della *check-list* sopraccitata il gruppo realizzerà i sopralluoghi nei 3 punti vendita selezionati (3 negozi per gruppo).

Nel corso delle visite, per ciascun negozio verranno messe in evidenza dal consulente gli elementi da osservare e verranno compilate le *check list* attribuendo dei punteggi ai vari items di osservazione.

A conclusione della visita il gruppo al completo si fermerà per un momento di discussione e confronto sulle valutazioni prodotte e sulle eventuali modifiche e/o soluzioni da declinare nel punto vendita.

### Fase 3 - Realizzazione del tour di verifica

**lunedì 08 aprile 2019 - ore 9,00-11,00 – Mirano (primo gruppo)**

**martedì 09 aprile 2019 - ore 9,00-11,00 – Spinea (secondo gruppo)**

*Meeting point Ascom di Mirano - inizio del tour per i negozi del centro*

A distanza di una settimana ciascun gruppo visiterà nuovamente i negozi selezionati per una valutazione oggettiva delle modifiche apportate nei punti vendita e dei risultati raggiunti grazie ai suggerimenti raccolti.

Verrà quindi effettuata una votazione da parte di ciascun gruppo e ai 2 negozi che avrà meglio applicato i suggerimenti forniti e rivisto l'immagine globale e le modalità di presentazione e promozione dei prodotti nel punto vendita, sarà assegnata una targa ricordo dell'esperienza.

### Consulente

**Arch. Federico Marzari** - Esperto di Retail Marketing, Visual Merchandising, Architettura e Interior Design.

