



Smart working: istruzioni per l'uso Opportunità, strumenti, casi

LORENZA Minzoni & SILVIA Pellegrini



***t2i – trasferimento tecnologico ed innovazione
22 maggio 2017 – Incubatore Certificato
www.t2i.it***



ID & M

Design & Marketing Consulting

La nostra filosofia
esplorare, comunicare e rendere concrete “realità possibili”



- servizi innovativi di consulenza
- soluzione tecnica
- innovazione di design
- creazione di progetti imprenditoriali
- sviluppo di strategie di marketing e comunicazione personalizzate



I nostri servizi sono rivolti ad:

- **aziende**
- **attività commerciali**
- **agenzie immobiliari**
- **privati**

Comprendere e rielaborare le esigenze dello spazio fisico del cliente



- relooking
- progettazione
- home staging virtuale /consulenza immobiliare

Progetti di marketing e comunicazione integrata per potenziare la capacità produttiva del cliente sul mercato



- ricerche di mercato e settore di appartenenza
- analisi e strategia di marketing e comunicazione
- studio e creazione del brand, marchio, logo e naming
- web marketing e social media marketing
- promozioni e organizzazioni di eventi
- media planning e attività ufficio stampa
- pubbliche relazioni

Consulenza commerciale e coaching personalizzato per la crescita della performance del cliente



- ideazione e sviluppo di progetti imprenditoriali innovativi
- formazione su misura, coaching “on site”
- consulenze commerciali personalizzate
- studio della location (punto vendita, ufficio, locale)
- visual merchandising



trasferimento tecnologico e innovazione

Organismo
di Formazione
accreditato
dalla Regione
del Veneto



INNOVATIVE TRADE LAB

Docenti: Stefania Zilli

Lorenza Minzoni & Silvia Pellegrini



ID&M SRLS Design & Marketing Consulting



Il progetto si pone come **STRUMENTO OPERATIVO** che traduce la strategia della Regione Veneto per lo sviluppo della competitività d'impresa e la valorizzazione del capitale umano in essa presente, al fine di generare nuove opportunità di crescita e occupazione.

Dal bisogno al sogno, la shopping experience va capita e gestita

QUALI SONO I PRINCIPALI FATTORI CHE OGGI INFLUENZANO I PROCESSI D'ACQUISTO?



QUALI SONO I CRITERI SECONDO CUI I CONSUMATORI APPREZZANO UN PUNTO VENDITA?



Fonte: Italian Global Survey Growth Strategy - 2015

PER I CONSUMATORI QUALI SONO GLI ASSET VINCENTI CHE FANNO LA DIFFERENZA?

Frequento l'insegna perché...

SHOPPING EXPERIENCE

MI OFFRE QUALCOSA DI DIVERSO DALLE ALTRE

QUALITÀ DELLA COMUNICAZIONE

COMUNICA IN MODO RILEVANTE, FORNENDOMI INFORMAZIONI UTILI PER SCEGLIERE IN MODO CORRETTO

OFFERTA EFFICIENTE ED EFFICACE

È VELOCE NELL'OFFRIRE PRODOTTI/SERVIZI CHE RISPONDONO ALLE MIE ESIGENZE

INNOVAZIONE

SA SFRUTTARE LE NUOVE TECNOLOGIE PER GARANTIRE MASSIMA OPERATIVITÀ E CUSTOMER SATISFACTION

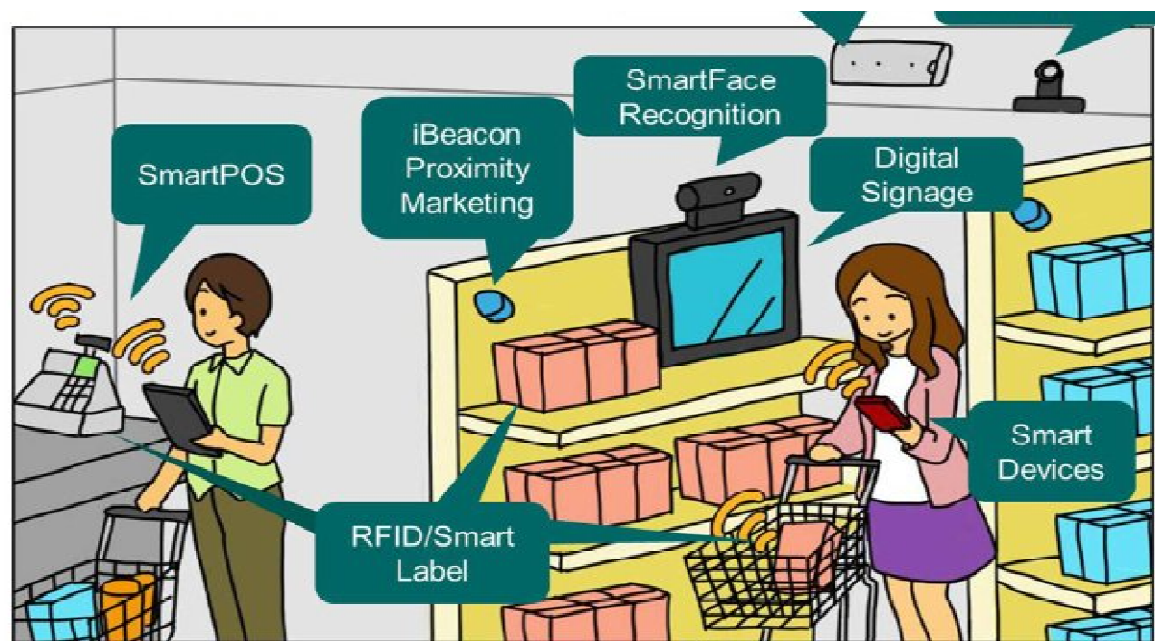
Fonte: Italian
Shopping Trends, Italian
April 2016

Cosa pensa il consumatore 4.0





**Integrazione di nuove soluzioni tecnologiche
e piattaforme applicative evolutive**



Gestire la Shopping Experience



Smart Retail è convergenza di tecnologie digitali



trasferimento tecnologico e innovazione

Organismo
di Formazione
accreditato
dalla Regione
del Veneto



**I negozi hanno bisogno tutti della stessa cosa:
una gestione efficiente, veloce e multicanale e soprattutto flessibile per
potersi adattare ad un'evoluzione continua delle abitudini e dei gusti dei consumatori**



ID&M SRLS *Design & Marketing Consulting*



Via del Commercio 43, 45100 Rovigo
www.idemconsulting.eu

Lorenza Minzoni
+393470467319
marketing@idemconsulting.eu

Silvia Pellegrini
+393461398107
design@idemconsulting.eu