



Grande partecipazione ieri sera al Salone Estense della Rocca di Lugo per l'appuntamento organizzato da Confesercenti dedicato al **Marketing sensoriale per i negozi fisici** che ha visto la presenza attenta di oltre un centinaio di commercianti.

In più di due ore di evento, ripreso anche dalla televisione, il **Prof. Fabio Babiloni** dell'Università La Sapienza di Roma ha illustrato quali sono i meccanismi sensoriali attraverso i quali il cliente acquista e come può il negozio fisico mettere in campo le migliori tecniche di marketing per vendere di più e meglio e far tornare l'acquirente in negozio felice di fare shopping proprio lì.

“Il marketing professionale oggi è una delle competenze indispensabili per un negozio che voglia stare sul mercato con successo – sottolinea Bruno Checchi, presidente di Confesercenti Lugo e imprenditore.

Oggi, a differenza del passato, anche un negozio di paese si trova catapultato in un mercato mondiale con centinaia di concorrenti agguerriti. GDO, catene di distribuzione, commercio elettronico e chi più ne ha più ne metta.

Apparentemente il piccolo negoziante sembra spacciato di fronte alla forza economica di questi colossi. In realtà ha delle armi molto affilate che può utilizzare non solo per vivere, ma per diventare un punto di riferimento unico e insostituibile per il proprio target di clientela.

La condizione indispensabile per poter avere successo è ess



ere anzitutto dei veri e propri specialisti nel proprio settore. Dobbiamo essere sempre di più riconosciuti per una categoria merceologica ben precisa evitando la tentazione di essere tuttologi, perchè non è vero che più cose vendiamo e più si incassa. Per fare un esempio, meglio un negozio specializzato in abiti sartoriali da uomo che un negozio di abbigliamento che serve dal bimbo all'adulto di ambo i sessi. I negozi che trattano un po' di tutto sono e saranno inevitabilmente fagocitati dai grandi player.

La specializzazione va poi raffinata e declinata secondo precise strategie di acquisizione della clientela e di marketing, per essere davvero il grimaldello grazie al quale poter prosperare e ribaltare i numeri che vedono oggi in grande difficoltà il commercio nei nostri paesi.

Purtroppo oggi non basta avere un bel negozio, sorridere e alzare la serranda la mattina. Occorrono tutta una serie di competenze per studiare il mercato, acquisire clienti, creare materiali e contenuti che spieghino in modo continuativo, preciso e coinvolgente perchè il cliente deve acquistare da noi e non da altri e perchè lo deve fare proprio ora.

Poi, una volta che il cliente è entrato in negozio, è fondamentale farlo tornare e anche qui ci sono schemi e strategie ben definite da utilizzare.

In Confesercenti - conclude Checcoli - abbiamo capito da tempo la priorità di affiancarci all'imprenditore trasmettendogli le competenze che servono per vendere di più e meglio, competenze che a nostra volta siamo andati a cercare dai migliori esperti a livello nazionale, perchè solo dai migliori si impara in modo davvero efficace e concreto".

Le iniziative de **I mesi del commercio** proseguono **giovedì 29 novembre alle ore 15** alla Confesercenti di Ravenna con **INSTAGRAM PER IL TUO**

**BUSINESS** cui seguirà la serata del **5 dicembre al teatro Alighieri** con la premiazione della aziende associate e lo **spettacolo di Gene Gnocchi.**

