



Il Mondo del Business in 180 secondi

IL TUO STRUMENTO DI LAVORO

Nel video 'DISNEY REINVENTA IL SUO PUNTO VENDITA', il *Brand Futurist* Martin Lindstrom ti rivela **3 PRINCIPI CHIAVE** per rinnovare lo stile del tuo marchio, partendo dal punto vendita (o del tuo sito o e-commerce, se vendi online), in modo che resti impresso nella mente dei tuoi clienti:

- 1.** Evidenzia ciò che vuoi comunicare tramite il tuo punto vendita
- 2.** I *tratti somatici* del tuo marchio/punto vendita lo rendono subito riconoscibile e impossibile da dimenticare?
- 3.** Evita gli eccessi: l'essenziale non confonde il cliente e lo fa focalizzare su ciò che più ti interessa trasmettergli.

**Vuoi applicare questi principi nel tuo specifico contesto?
Inizia subito!**

Prenditi qualche minuto per **rispondere alle DOMANDE GUIDA** a **pagina 2**: essere consapevole di ciò che fai, di ciò che non devi fare e di ciò che puoi fare diversamente è il primo passo per rendere il tuo marchio virale e competitivo, anche in tempi di crisi e nel lungo periodo.





Martin Lindstrom *Brand Futurist*



Il Mondo del Business in 180 secondi

IL TUO STRUMENTO DI LAVORO

1. La struttura del tuo punto vendita (o del tuo sito/ e-commerce, se vendi on-line) riflette i valori e l'identità del tuo marchio? Descrivi cosa del tuo marchio e della tua mission si percepisce subito visitando il tuo punto vendita (fisico o virtuale).
Poi scrivi cosa puoi fare di diverso per rendere più chiaro e immediato ciò ti distingue nel tuo settore.





Martin Lindstrom *Brand Futurist*



Il Mondo del Business in 180 secondi

IL TUO STRUMENTO DI LAVORO

2. Quanto i tuoi clienti si ricordano di te?

Fai chiarezza sui tratti 'somatici' distintivi del tuo marchio e del tuo punto vendita: scrivi quali caratteristiche lo rendono subito riconoscibile e cosa puoi fare perchè diventi impossibile da dimenticare.





Martin Lindstrom *Brand Futurist*



Il Mondo del Business in 180 secondi

IL TUO STRUMENTO DI LAVORO

3. Punti all'essenziale o tendi a confondere i tuoi clienti con troppe informazioni?

Immagina di visitare da cliente il tuo punto vendita (fisico o virtuale): comprendi subito i punti di forza dei prodotti/ servizi offerti?

Scrivi cosa puoi eliminare dal tuo punto vendita per evitare che il cliente, distratto da troppi input, esca senza aver comprato nulla.





Martin Lindstrom *Brand Futurist*

Se vuoi fare il passo successivo...

FORMATI LIVE CON MARTIN LINDSTROM!

Brand Futurist e visionario nel campo del marketing, specializzato nel Branding aziendale e personale rivolto ai Professionisti e alle piccole/medie Aziende, Lindstrom sarà LIVE a Vicenza il prossimo 24 Ottobre nel corso

TOTAL - BRANDING

Come rendere il tuo marchio più forte, riconoscibile e virale

**Non perdere l'opportunità di formarti
con il migliore in questo campo!**

Per informazioni e iscrizioni:



Evento organizzato da



CLUB MONDIALE DELLA FORMAZIONE

INFOLINE 349.6720652

segreteria@clubmondialedellaformazione.it

www.clubmondialedellaformazione.it