



| LASCIARSI ISPIRARE DAL MARCHIO

Con la sua idea di negozio Wanzl intende creare nuovi scenari per lo shopping



| VISITA ESPLORATIVA

Customer Experience
made by Wanzl



■ **Nuovo flagship store di Würth** a Kamp-Lintfort: orientamento chiaro, stimoli all'acquisto posizionati in modo intelligente ed elementi di marketing emozionale molto positivi. Sono questi i tre capisaldi di una Customer Experience coerente. L'idea di negozio di Wanzl intende integrare le esigenze del momento legate alla riorganizzazione di negozi esistenti o alla progettazione di punti vendita di nuova concezione in un design coerente con il marchio.

È pertanto di fondamentale importanza che i desideri e le esigenze dei rispettivi gruppi target di clienti siano chiaramente definiti. Li individuiamo mediante l'analisi di ricerche di mercato per poi realizzarli nella progettazione.

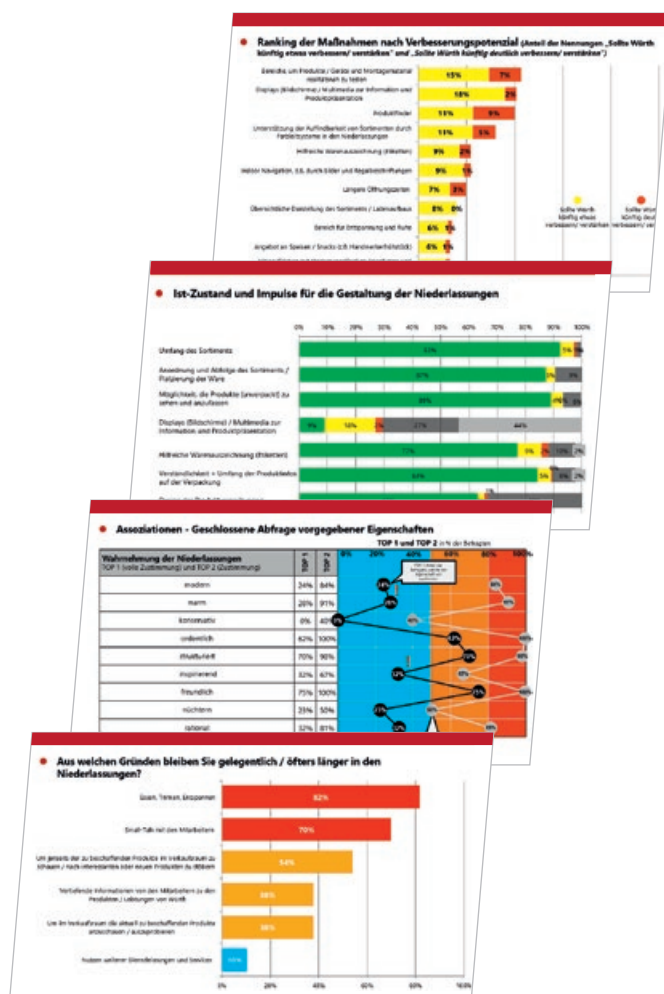
Prodotti e servizi sono raggruppati nelle rispettive categorie orientate al cliente e inseriti in una successione vivace di immagini ed esempi fino al check-out. Il cliente non cerca solo ciò che gli è familiare, ma scopre anche qualcosa di nuovo!

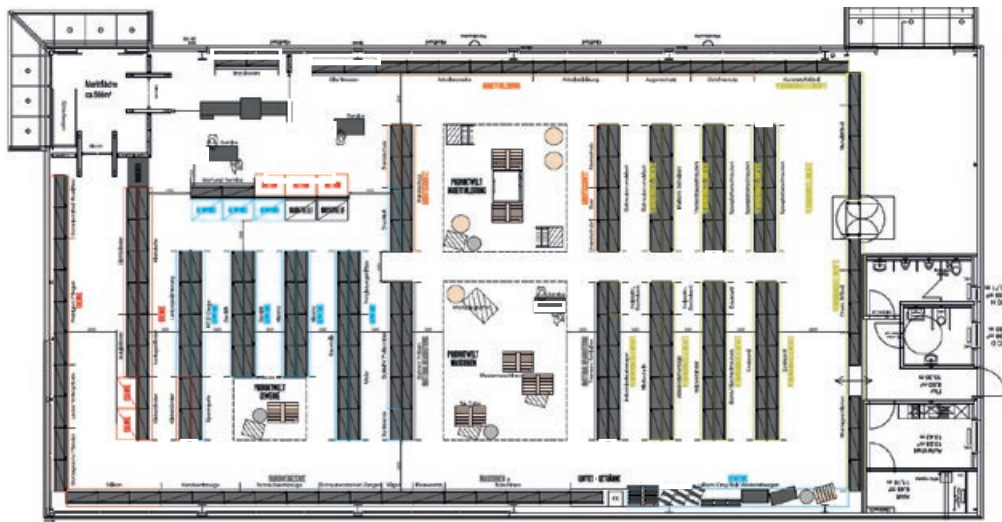
CONOSCERE IL CLIENTE

Analisi complete, approccio coerente

■ **Chi vuole soddisfare le esigenze** dei propri clienti, deve prima conoscerli. Di conseguenza, ogni nuova idea viene preceduta da un'approfondita analisi di mercato. Con quali aspettative il cliente si reca presso il punto vendita? Come prende le sue decisioni di acquisto? Come è possibile integrare il percorso verso i prodotti che vuole acquistare con altre offerte?

Ulteriori risultati vengono forniti dall'analisi della concorrenza: cosa si può imparare e migliorare? L'analisi della gamma di prodotti consente di evidenziare questi risultati: il cliente dispone a questo punto di un percorso chiaro che va dalla situazione attuale alla realizzazione della nuova idea.







L'ACQUISTO È EMOZIONE

Customer Experience:
dall'esperienza all'ispirazione

■ **Il nuovo design della filiale** del flagship store Würth a Kamp-Lintfort rivela i punti di forza di un concetto mirato di strategia di commercializzazione basata su stimoli sensoriali con un approccio illuminante. Qui, gli acquisti si spingono ben oltre il solito "processo di ricerca-trova-acquista" e vengono presentati come un'esperienza olistica in cui l'intenzione di acquisto originale è arricchita da ulteriori offerte.

Al centro della nuova concezione progettuale c'è il desiderio di rendere emozionale l'esperienza ("shopping tour") associandola a una presentazione della gamma di prodotti orientata al cliente e a un notevole ampliamento dei servizi.



Per la riprogettazione della filiale di Würth, la nuova definizione del rapporto cliente-venditore ha rappresentato il punto di partenza del processo. In questo contesto, il ruolo di Würth ha subito un'evoluzione: da semplice rivenditore di materiali di assemblaggio e fissaggio a quello di "partner per artigiani professionisti". In linea con questo nuovo ruolo, gli articoli sono presentati nel modo più appropriato ed elegante possibile grazie allo shop-in-shop o nell'area centrale dedicata all'esposizione. Qui anche il colore e la forma si adattano al design scelto dal cliente. ➤



Da Würth al "Mondo Würth" in pochi passi: con Wanzl, la transizione dalla fase concettuale alla realizzazione è una semplice formalità. A partire dalla ricerca di mercato, passando per l'analisi della concorrenza e della gamma di prodotti, fino alla progettazione dell'arredamento e del design, offriamo tutto il necessario per una realizzazione di successo.

Scegliete i vostri elementi da diversi programmi con una varietà di moduli d'arredo che potete combinare a vostro piacimento!

↓ TESTATE A GONDOLA PER FACILITARE L'ORIENTAMENTO



↑ COERENZA COME PRINCIPIO
→ AREA DI INGRESSO: IL "LAVORO MANUALE"
È IL FILO CONDUTTORE





- ↑ IDEA DI MARCHIO ACCATTIVANTE
- ← PRESENTAZIONE MIRATA DEL PRODOTTO - ESPOSIZIONE COMPLETA



- ↑ PROGETTAZIONE RAGIONATA DELLE PARETI



VIDEO DI YOUTUBE

/ TORNATE A TROVARCI!

Check-out per il prossimo check-in

■ Il **grigio chiaro del cemento** per il pavimento e le pareti lascia molto spazio a un tocco personalizzato. Gli espositori delle merci nella versione in acciaio formano un contrasto vivace, così come i cartelli delle offerte, gli elementi a cornice del soffitto e i minicontenitori in rosso Würth.

L'installazione di nuovi tavoli di servizio e un angolo per le bevande ampliano lo spazio destinato al contatto con i clienti, in quanto consentono ai visitatori del punto vendita di intrattenere una conversazione con i commessi con più facilità e rapidità rispetto a prima.



- ↑ PROGETTAZIONE DELLO SPAZIO PER GLI ARTIGIANI PROFESSIONISTI
- CHECK-OUT COME PIATTAFORMA PER LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE





wanzl

VENITE A
TROVARCI SU
www.wanzl.com



GERMANIA

Wanzl GmbH & Co. KGaA
Rudolf-Wanzl-Straße 4
89340 Leipheim

Phone +49 (0) 82 21 / 7 29-0
Fax +49 (0) 82 21 / 7 29-1000

info@wanzl.com
www.wanzl.com

ITALIA

Wanzl Italia S.r.l.
Località Averolda
Via del Ferro n° 8/10
25039 Travagliato

Phone +39 030 / 686 39 49
Fax +39 030 / 686 45 22

wanzl.it@wanzl.com
www.wanzl.com

SVIZZERA

Wanzl (Schweiz) AG
Industrie Hegi 2
9425 Thal

Phone +41 (0) 71 / 886 90 10
Fax +41 (0) 71 / 886 90 15

info.ch@wanzl.com
www.wanzl.com