

Visual Marketing per gli ottici

L'impatto visivo attiva le prime emozioni nel percepito del consumatore sia quando osserva la vetrina del nostro negozio, sia quando consulta i prodotti nel nostro catalogo online. Saper trasportare la storicità e la fisicità del proprio negozio nel mondo virtuale delle vendite online è un'arte complessa che ripaga chi la conosce.

Obiettivi

Scoprire le somiglianze e le differenze tra la vetrina fisica e la vetrina digitale per capire i principali codici di comportamento utili a realizzare le une e le altre oggi è fondamentale anche per chiunque porti online le attività di vendita del proprio centro ottico.

Durata del corso

Questo corso ha una durata di 3 ore momenti formativi esclusi