

Che negozio sei?

Esercizio 1 - Definisci le caratteristiche valoriali della tua identità che rendono unico il tuo negozio.

Tra le caratteristiche proposte di seguito **quali descrivono al meglio il tuo negozio** / il negozio **che vorresti aprire**?

Scegline 3!

Se non trovi quelle che ti rappresentano indicane altre.

Innovatività	Tradizione	Ecologia	Lusso
Tecnologia	Sostenibilità	Creatività	Affidabilità
Per famiglie	Dinamicità	Autenticità	Storicità
Esclusività	Contemporaneità	Convenienza	Unicità
Giovane	Classico	Responsabilità Sociale	Orientamento alla comunità
Eleganza	Artigianalità	Di alta qualità	Competenza
Accogliente	Passione		

Chi sono i tuoi clienti?

Esercizio 2 - Il target a cui ti rivolgi, le tipologie di clienti che frequentano il tuo negozio e quali altre vuoi attirare.

Pensa ai **3 principali tipi di cliente** che frequentano il tuo negozio / che vorresti frequentassero il tuo negozio. **Descrivi** facendoti aiutare dalle **domande guida**.

Cliente 1 _____

- Frequenta il mio negozio
- Vorrei che frequentasse il mio negozio

Quanti **anni** ha? Qual è il suo **lavoro**? Dove **abita**?

Quali sono le sue abitudini? Come trascorre il **tempo libero**? Quali sono le sue passioni?

Perché viene nel mio negozio? **Cosa apprezza** di più in un prodotto o servizio? E del negozio?

Quali sono i suoi **canali di comunicazione** che usa? Come preferisce ricevere informazioni? Social media, email, app, o altri canali?

Cliente 2

- Frequenta il mio negozio
- Vorrei che frequentasse il mio negozio

Quanti **anni** ha? Qual è il suo **lavoro**? Dove **abita**?

Quali sono le sue abitudini? Come trascorre il **tempo libero**? Quali sono le sue passioni?

Perché viene nel mio negozio? **Cosa apprezza** di più in un prodotto o servizio? E del negozio?

Quali sono i suoi **canali di comunicazione** che usa? Come preferisce ricevere informazioni? Social media, email, app, o altri canali?

Cliente 3 _____

- Frequenta il mio negozio
- Vorrei che frequentasse il mio negozio

Quanti **anni** ha? Qual è il suo **lavoro**? Dove **abita**?

Quali sono le sue abitudini? Come trascorre il **tempo libero**? Quali sono le sue passioni?

Perché viene nel mio negozio? **Cosa apprezza** di più in un prodotto o servizio? E del negozio?

Quali sono i suoi **canali di comunicazione** che usa? Come preferisce ricevere informazioni? Social media, email, app, o altri canali?

Cosa rende unica la tua proposta per i clienti?

Esercizio 3 - Ciò che rende il tuo negozio unico e attraente per i clienti, il motivo per cui dovrebbero sceglierti.

Se sei un aspirante commerciante o un professionista rispondi alle domande pensando a come vorresti che fosse il tuo negozio.

Qual è il tuo **servizio**?/ quali **prodotti** offri?

A quale **bisogno** / **necessità** rispondi?

Cosa ti rende **diverso** dagli altri?

Cosa "**dicono di te**" i tuoi clienti?

Come comunichi?

Esercizio 4 - I canali di comunicazione che usi e quelli che vuoi usare per raggiungere il tuo pubblico

Indica i canali di comunicazione offline o online che utilizzi o vorresti utilizzare.

Canali di comunicazione

Già utilizzo

Vorrei utilizzarlo

CANALI DI COMUNICAZIONE OFFLINE

Affissioni pubblicitarie (per eventi etc)		
Allestimento delle vetrine		
Passaparola tra clienti		
Inserzioni pubblicitarie su testate locali		
Promozioni speciali		
Altri canali di comunicazione offline		

CANALI DI COMUNICAZIONE ONLINE

Sito web		
Facebook		
Instagram		
Tik Tok		
Whatsapp / Telegram		
Newsletter		
Posizionamento sui motori di ricerca		
Recensioni su piattaforme e portali		
Altri canali di comunicazione online		