



## Valutazione dell'impatto positivo dello show room su clienti e loro decisioni

Aspetto analizzato				Azione da intraprendere per migliorare
• Parcheggio adeguato.				
• Zona ingresso pulita e invitante.				
• Corretta temperatura ambiente in ogni periodo dell'anno.				
• Sala mostra ben illuminata.				
• Prodotti "star" con illuminazione specifica.				
• Musica di fondo adatta che rende la visita più godibile.				
• Display attraenti e in ordine, non impolverati e strumenti di vendita maneggevoli.				
• Sala mostra pulita, prodotti senza polvere, cestini della carta vuoti, così pure i posacenere.				
• I clienti possono circolare liberamente all'interno del punto vendita.				
• Le informazioni sul 55% ben visibili all'interno della sala mostra.				
• "Offerte speciali" chiare.				
• Supporti di vendita distribuiti in modo strategico.				
• Metodi di pagamento (credito al consumo) esposti con evidenza.				
• Contenitori/espositori di depliant riforniti.				
• La sala mostra non si confonde con un magazzino.				
• I collaboratori dello show room sono in ordine e operano con professionalità.				
• Collaboratori sorridenti e disponibili.				
• Show room on line (sito internet).				

© StudioCentro Marketing

*Provate a mettervi nei panni dei visitatori del vostro show room e cercate di rispondere al loro posto al questionario. Non siate troppo severi ma nemmeno segnate solo le risposte molto positive (colonna faccina sorridente); in fondo vi sono sempre delle aree che possono essere migliorate. Dopo avere dato tutte le risposte, soffermatevi sugli aspetti che hanno ottenuto una risposta negativa o insoddisfacente. Qual è la lacuna più evidente e grave? Partite da questa per studiare e realizzare un'azione per migliorare il giudizio complessivo. Consiglio di fare compilare la tabella anche ai vostri collaboratori diretti per poi confrontare le risposte e avere uno scambio di opinioni per gli aspetti che hanno ottenuto risposte diverse.*