



Cámara
Granada

2 de noviembre de 2017

MEJORES ESCAPARATES PARA “COMUNICARSE MEJOR” CON LOS CLIENTES

- Una decena de comerciantes granadinos se forman en escaparatismo de la mano de Cámara Granada.
- La entidad organiza un taller dentro del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista.
- “Es importante aprender a saber qué piensan los transeúntes”, afirma Carlos Lancha responsable del taller.

Granada, 2 noviembre 2017. Una decena de comerciantes granadinos se han formado en las más modernas técnicas y herramientas de escaparatismo de la mano de Cámara Granada. A través del taller “Visual Retail” la entidad ha subrayado la importancia del escaparate “como principal canal de comunicación” entre comercios y clientes y ha dado la oportunidad a algunos de ellos de mejorar sus técnicas de presentación de productos y *visual merchandising*.

La iniciativa se encuadra en el Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista de España 2017, que Cámara Granada desarrolla con la colaboración del Consejo Andaluz de Cámaras y la financiación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea y la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

“Lo que hacemos con el taller” ha señalado Carlos Lancha, experto en escaparate y personal shopper, encargado de impartir el curso, “es aportar ideas y criterios conforme a las exigencias del mercado actual y las nuevas características del comprador, así como hacer un análisis exhaustivo de las técnicas comparativas de los comercios mayoristas y minoristas. Ya que en muchas de estas ocasiones el comercio minorista tiende a descuidarlas”.

A juicio de Lancha el elemento clave es “aprender a saber que piensa el transeúnte cuando pasa por nuestro escaparate”, ya que el comerciante “debe tener las suficientes habilidades para captar su atención para que adquiera su producto.”

Para ello, y a través de un recorrido por el centro de la ciudad y la visita a una decena de comercios, los participantes han estudiado el diseño, la decoración y la composición de escaparates y espacios comerciales, destacando los puntos fuertes y los puntos débiles de los mismos.



A juicio de Carlos Lancha, “los principales errores que en estos momentos cometen los comerciantes es pensar que el escaparate es un mero elemento de decoración y no un medio de atracción para sus clientes. Un escaparate es la cara de nuestra tienda que siempre debemos tener cuidada y limpia.”

En ese sentido, el especialista en escaparatismo ha recomendado a los comerciantes que cuiden todos los detalles a la hora de montar un escaparate; “tienen que seleccionar de manera clara a qué público se quieren dirigir; es muy importante que el cliente se sienta con un trato distintivo”, ha concluido.

La iniciativa también ha servido para analizar la imagen corporativa y de marca de algunos de los comercios, ya que esta se configura también como un elemento definitivo a la hora de lograr la captación de clientes.

A juicio de Cámara Granada la formación y la innovación del comercio tradicional son las bases fundamentales “con las que el comercio tradicional de Granada puede mantener su volumen de negocio”, algo que la Corporación considera imprescindible dado el peso que el sector tiene en la generación de empleo en la provincia.

De hecho, “Virtual Retail” no es la única iniciativa que la Cámara tiene en marcha para el fomento de la innovación en el comercio tradicional y encuadrada dentro del el Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista de España 2017.

Así, a lo largo del mes de noviembre, la entidad realizará talleres en Granada, Lanjarón, Húscar, Baza, Guadix y Santa fe sobre publicidad en Facebook, dinamización del punto de venta, comercialización *on line* o publicación en redes sociales.

Además, en estos momentos la Cámara tiene abierta una convocatoria de ayudas para la realización de diagnósticos de innovación para comercios tradicionales que se cerrará a finales de noviembre y a las que podrán aspirar hasta 40 comercios de la provincia.