

Elementi per un ambiente caldo



COSMESI IN PRIMO PIANO. La dermocosmesi in farmacia è in crescita da anni, grazie a un aumento dei consumi di prodotti per la cura e la bellezza. Il punto vendita si dimostra adatto per l'immagine di serietà e la capacità di supportare l'offerta di prodotti con una consulenza qualificata e credibile. È, però, necessario che il reparto sia ben posizionato all'interno del layout, ben dimensionato e dotato di arredi adeguati. La valorizzazione dei prodotti deve passare anche attraverso l'utilizzo di strutture che creino il giusto appeal, con scelte cromatiche gradevoli, l'uso delle immagini, della luce, della segnaletica che, oltre a stimolare l'acquisto, possano gratificare l'immaginario dal quale nasce il bisogno, non primario, di un prodotto che vive anche di fantasia. **Passarella** di Desio, nelle proprie realizzazioni, cura in modo particolare questi aspetti e i riscontri presso la numerosa clientela, sia in Italia sia all'estero, sono estremamente positivi, anche perché la capacità di personalizzare gli ambienti è accompagnata da un attento studio dell'ampiezza e della quantità degli assortimenti da esporre, così come dell'indispensabile banco dedicato. Per ulteriori informazioni:

P2 Passarella, Via Mascagni 85, 20033 Desio (MI) - tel. 0362 301956; fax 0362 301706; info@p2passarella.it, www.p2passarella.it.

GIOCO DI LUCI E FORME. Circa 105 metri quadrati di cui si sfrutta ogni piccolo spazio per ottimizzarne l'uso, sia per il deposito dei farmaci sia per l'esposizione al pubblico. È la farmacia Venzano, firmata **Bottigelli**, che si presenta con una facciata imponente che contorna un angolo di piazza Massena, a Genova. La linea di forza che viene ripresa in tutta la distribuzione degli arredi parte proprio dalla forma curva della facciata. Da subito ci si accorge dell'ambientazione che tiene bene in vista la tradizione e adopera colori satinati per evidenziare le diverse quote del controsoffitto, oltre a caratterizzare in zone vendita con richiami nei colori dell'arredo. Un'esposizione di forte impatto: una vetrina espositiva che fa della scala e del corrimano in acciaio lucido un elemento capace di collegare i diversi ambienti. Il calcolo illuminotecnico evidenzia l'esposizione perimetrale mantenendo tutto l'ambiente ben illuminato, le vetrate a tutta altezza fanno entrare una notevole luce diurna controbilanciata da un attento controllo dei flussi luminosi e dal tipo di lampada utilizzata. Per ulteriori informazioni:

Bottigelli, Via Sempione 11/a, 20052 Monza (MB) - tel. 039 235931; fax 039 2328128; info@bottigelli.it, www.bottigelli.it.



CONTENUTI, NON SOLO CONTENITORI. I dati delle ricerche condotte dal gruppo internazionale PharmaVisionLAB, per conto dello **Studio Alfonso Maligno**, confermano la situazione di urgenza: il 70 per cento delle scelte d'acquisto si compie nel punto vendita, il 68 per cento delle decisioni non è programmato, il 73 per cento acquista in cinque o più canali, solo il 5 per cento rimane fedele a un marchio di prodotti, il 45 per cento dello *shopping time* è dedicato agli acquisti, il resto è esplorazione. Questi dati forniscono un'idea precisa di come il punto di vendita sia molto più di un semplice contenitore, è un luogo dove vivere emozioni ed esperienze. La concentrazione di stimoli è altissima: un luogo di vendita può indurre il cliente a sviluppare in trenta minuti centinaia di interazioni e di decisioni con un notevole sforzo cognitivo.

Questa è la sfida che lo Studio Alfonso Maligno sta affrontando: creare nuovi concept più flessibili e adattabili alle esigenze di un consumatore post moderno, che riducono la complessità cognitiva della *shopping experience*, perché comunicano in modo semplice e pertinente i propri contenuti. Come IPharma, un concept

unico - finalizzato alla creazione di un modello innovativo per il punto vendita farmacia - che racchiude al suo interno ambienti capaci di ricondurre il consumatore alle origini e di offrirgli relazioni genuine e quotidiane per lo scambio di idee ed emozioni. Per informazioni Studio Alfonso Maligno, Viale degli Angeli, 1 - 12100 Cuneo (CN) - tel. 0171 698348; fax 0171 66811, www.alfonsomaligno.com; comunicazione@alfonsomaligno.com.