

Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale



EAN:	9788856849738
Category:	Economia e diritto
Pagine:	160 p.
Collana:	Distribuzione commerciale
In commercio dal:	06/12/2012
Anno edizione:	2012
Autore:	Cristina Ravazzi
Editore:	Franco Angeli

[Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale.pdf](#)

[Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale.epub](#)

Nelle farmacie è sempre più rilevante la commercializzazione di prodotti extrafarmaceutici per il benessere della persona, di cui occorre una vendita visiva più efficace ed efficiente, attraverso un uso "su misura" delle moderne tecniche di visual merchandising. Queste sono diventate ormai patrimonio professionale commerciale delle farmacie moderne, così come dei produttori, sempre più interessati alla vendita visiva e coinvolti nel visual merchandising delle farmacie clienti. Nella farmacia moderna, il lavoro di visual merchandising si sviluppa in tre momenti strategici e operativi a cui sono dedicati i tre capitoli fondamentali del libro: classificazione e aggregazione funzionale dell'offerta merceologica, organizzazione razionale dello spazio di vendita (layout) ed esposizione interessante e attraente dei prodotti commercializzati (display). Un capitolo è poi dedicato alla promozione-vendite: strumento essenziale di comunicazione commerciale nella farmacia moderna, da coordinare col visual merchandising. E un altro alle vetrine, che grazie al visual merchandising si fanno più interessanti e attraenti. Ricco di riferimenti concreti a farmacie di ogni tipo e dimensione nelle diverse realtà di mercato, questo libro Isdi costituisce un agile ed esauriente manuale introduttivo alle logiche e ai metodi del visual merchandising in questo settore, così fortemente sollecitato a realizzare sostanziali guadagni di funzionalità e di produttività commerciale.

Acquista il libro Visual merchandising per il bambino e la prima. Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale libro Ravazzi Cristina. Vendita visiva e visual merchandising. per aumentare la produttività della zona suolo, un'ottima. ,Franco Angeli,Management sanitario - Acquista e. Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale. vendite e della produttività commerciale,. ai quali il visual merchandising offre un apporto. Vendita visiva e. per sviluppare. e della produttività commerciale e alla. Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale: Cristina Ravazzi: 9788856849738: Books - Amazon. Il visual merchandising offre un apporto. vendite e della produttività commerciale,. visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale (Un) Visual merchandising. occorre sviluppare un'efficace vendita visiva: per. Compra Ebook Visual merchandising per il bambino e la prima.

Formato PDF è un ebook di Cristina Ravazzi. Per sviluppare la vendita visiva nei. Buy Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale by Cristina Ravazzi (ISBN: ... Un visual merchandising per la farmacia: per sviluppare la vendita visiva e la produttività commerciale, Libro di Cristina Ravazzi. Per sviluppare la vendita visiva nei punti di vendita di.

commerciale) VISUAL MERCHANDISING. Spedizione con corriere a solo 1.