



retail performance enhanced

# Visual Merchandising, tecniche espositive e organizzazione

**Ispira Ltd**

81 Oxford Street London, W1D 2EU, UK  
t: +44 (0) 207 903 5385 follow on twitter  
e: info@ispira.com www.ispira.com

---

© Ispira Ltd 2012

**Ispira Ltd**

piazza del Popolo, 18 00187 Roma, Italia  
ispira.blog.com t: +39 06 3671 2395  
e: info@ispira.com www.ispira.com

# Profilo di Ispira

---

Ispira Ltd e' una società di servizi specializzata in strategia, operations e multicanalità nel retail che elabora soluzioni evolute per la crescita, il ritorno sull'investimento e l'innovazione. Con uffici a Londra e Roma, opera in contesti molto competitivi attraverso interventi di strategia, retail merchandising, store marketing, retail intelligence, multichannel retail, comunicazione multicanale. Opera in 6 aree principali:

## 1. Strategia e innovazione

- > assessment strategici, posizionamento di mercato, estensione di brand, lancio di nuovi format, benchmarking competitivo, due diligence pre/post acquisizione, strategia di comunicazione multicanale
- > evoluzione del modello di business, innovazione della proposizione, sviluppo integrato della multicanalità, riduzione del time to market, modello partecipativo basato sulle comunità

## 2. Retail Best Practice

- > implementazione di metodologie e strumenti retail best practice specifici per il modello di business dell'azienda
- > pianificazione dell'assortimento, gestione delle vendite, store grading, allocazione multicanale, velocità di reazione, azioni in stagione, massimizzazione dei markdown, integrazione dei partner commerciali. Feedback di mercato, miglioramento continuo

## 3. Retail experience

- > design di nuovi format retail, shop in shop, corner e stand, sviluppo della comunicazione in negozio, introduzione di tecniche evolute di visual merchandising, realizzazione di manuali stagionali, creatività e progettazione di vetrine
- > assistenza in outsourcing: creatività, sviluppo, artwork, realizzazione dei materiali, installazione

## 4. Multichannel & digital marketing

- > integrazione dell'offerta e dell'esperienza di acquisto multicanale
- > armonizzazione e personalizzazione dell'assortimento, navigazione e filtri interattivi. Conversione di navigatori in visitatori e clienti. Touchpoint integrati tra negozio, sito ne mobile
- > on-line visual merchandising, unione tra canali, calendario promozionale multicanale. Corretto utilizzo dei social networks, conversione di coinvolgimento in vendite

## 5. Market Intelligence

- > supporti quantitativi alla strategia commerciale: posizionamento e strategia, produttività degli assortimenti e delle superfici, struttura dell'offerta, architettura prezzo, confronto della strategia d'offerta multicanale. Esperienza di acquisto, mystery shopping
- > indicazioni di politica commerciale e di pianificazione di prodotto: posizionamento prezzo, mix di categorie e di stile, punti di parità, punti di differenziazione

## 6. Formazione e soluzioni

- > corsi specifici per aziende: programmazione commerciale, gestione dell'assortimento, visual merchandising, servizio al cliente, motivazione. Workshop multiclient
- > applicativo per la pianificazione dell'assortimento in hosting: convertitore di budget di stagione per catena di negozio in shopping list per segmento di offerta e ruolo di prodotto

# Team ed esperienza

---

- Il nostro team ha un minimo di 15 anni di esperienza in contesti commerciali evoluti negli Stati Uniti, in Gran Bretagna e in Italia.
- Alcuni dei clienti con i quali abbiamo lavorato:

<b>Adidas</b>	<b>Emporio Armani</b>	<b>Luisa Spagnoli</b>	<b>Peuterey</b>
<b>Alessi</b>	<b>Ferragamo</b>	<b>Malo</b>	<b>Piazza Italia</b>
<b>Armani</b>	<b>Fila Sport</b>	<b>Marella</b>	<b>Piazza Sempione</b>
<b>Autostrade</b>	<b>Fornarina</b>	<b>Marlboro Classics</b>	<b>Porcelanosa</b>
<b>Benetton</b>	<b>Geospirit</b>	<b>Marzotto</b>	<b>Prenatal</b>
<b>Binda</b>	<b>Geox</b>	<b>Miroglio</b>	<b>Promod</b>
<b>Boots</b>	<b>GoldenPoint</b>	<b>Mondadori</b>	<b>Replay</b>
<b>Bottega Verde</b>	<b>Gruppo Pam</b>	<b>Motivi</b>	<b>Sia</b>
<b>Caractere</b>	<b>HMV</b>	<b>Natuzzi</b>	<b>Sixty</b>
<b>Carrefour</b>	<b>Hugo Boss</b>	<b>Oltre</b>	<b>SunCapital Partners</b>
<b>Coin</b>	<b>ICC</b>	<b>Optissimo</b>	<b>Terranova</b>
<b>Compar Bata</b>	<b>Iceberg</b>	<b>OVS - Oviessa</b>	<b>The North Sails</b>
<b>Cortefiel</b>	<b>Imaginarium</b>	<b>Ozwald Boateng</b>	<b>VF Corporation</b>
<b>DBApparel/Dim</b>	<b>Intesa BCI</b>	<b>Panorama</b>	<b>Zara</b>
<b>Domus Academy</b>	<b>La Martina</b>	<b>Parah</b>	<b>Zucchi</b>

# VM e comunicazione collante del retail

Visual Merchandising e Visual Communication rappresentano il collegamento tra le attività di sede - sviluppo assortimento, category management, marketing - e le attività di store marketing – gestione dell’immagine, aggiornamento dei display, massimizzazione dei risultati.



# Approccio specialistico al VM in 5 fasi



# chemist - beauty – uk

## project objectives:

- to make the store a destination for summer from february to october.
- to build on brand authority in health, beauty & travel accessories.
- to create a dynamic excitement to the proposition, and integrate new ranges
- to create a “physical presence” on the second floor of stores
- 4 months concept & development
- implemented by internal teams

## project scope and deliverables:

- best practice benchmarking
- category management to develop the best possible product proposition
- development of product based promotional calendar
- visualization of promotional activity and messages
- space planning/flexing and grading of summer area
- outposting and customer drivers to the summer area
- visual merchandising and product display guidelines
- design templates for all visual communication

## project benefits:

the retailer has become a destination for travel accessories all year round  
increased traffic and sales in both summer and ayr core products



## Ispira Ltd

81 Oxford Street London, W1D 2EU, UK

t: +44 (0) 207 903 5385

e: info@ispira.com www.ispira.com

© Ispira Ltd 2012

## Ispira Ltd

piazza del Popolo, 18 00187 Roma, Italia

t: +39 06 3671 2395

e: info@ispira.com www.ispira.com

# apparel – europe

## project objectives:

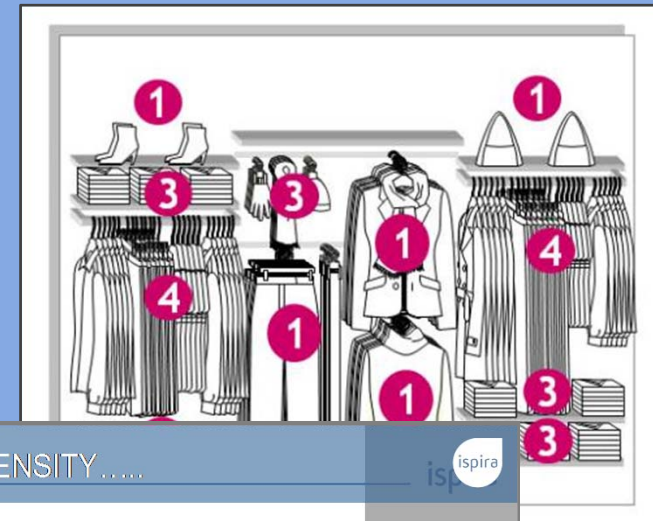
- to improve the VM principles
- to formalize guidelines
- to train staff
- 6 months: assessment, development, test, formalization, training

## project scope and deliverables:

- segment VM techniques by gender and end-use
- re-define store zoning and navigation
- variable product density by season period

## project benefits:

- new VM principle and guidelines
- improved performance
- trained staff



PRODUCT DENSITY.....

Diagram A shows a clothing store layout with a mannequin, a rack of clothes, and a display of shoes. Diagram B shows a similar layout but with a different arrangement of clothes and shoes. The diagrams are labeled 'A' and 'B' in blue circles.

A	25 x clothing
	8 x acc
	= 33 opzioni
B	25 x clothing
	10 x acc
	= 35 opzioni

© Ispira Ltd 2012

## **Ispira Ltd**

81 Oxford Street London, W1D 2EU, UK

t: +44 (0) 207 903 5385

e: info@ispira.com www.ispira.com

© Ispira Ltd 2012

## **Ispira Ltd**

piazza del Popolo, 18 00187 Roma, Italia

t: +39 06 3671 2395

e: info@ispira.com www.ispira.com

# department store – spain

project objective:

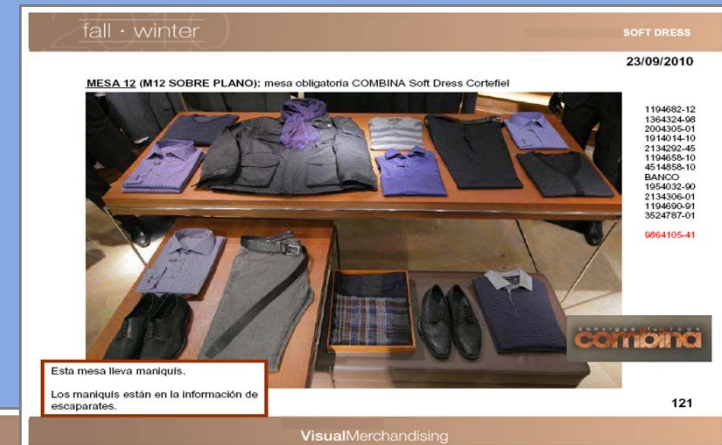
to use visual merchandising techniques to regenerate the brand and to drive sales improvements

project scope and deliverables:

- space allocation and planning
- VM display rhythms and techniques
- improvement of option/unit densities
- introduction of busts and mannequins
- store refreshment priorities
- recommendations on new fixture systems
- development of the retail calendar
- strategy for window display
- strategy for space layout linked to calendar
- focus on monthly best seller categories
- development of themes and creative concepts
- delivery of windows and in-store graphics

project benefits:

- improved sales productivities and densities
- improved perception of fashion, more contemporary, and younger
- increase in footfall and new customers



## Ispira Ltd

81 Oxford Street London, W1D 2EU, UK

t: +44 (0) 207 903 5385

e: info@ispira.com www.ispira.com

© Ispira Ltd 2012

## Ispira Ltd

piazza del Popolo, 18 00187 Roma, Italia

t: +39 06 3671 2395

e: info@ispira.com www.ispira.com



# home design and furnishing – europe

project objective:

sviluppare il visual merchandising, la comunicazione in negozio e in vetrina

project scope and deliverables:

- mappatura dell'assortimento e del design
- analisi delle prestazioni di vendita e individuazione del ruolo di prodotto
- sviluppo principi espositivi
- linee guida di comunicazione in vetrina
- impostazione calendario di comunicazione

project benefits:

- linee guida per efficace in-store marketing
- best seller visual merchandising
- retail makeover guidelines



opening table



wall-end units

## **Ispira Ltd**

81 Oxford Street London, W1D 2EU, UK

t: +44 (0) 207 903 5385

e: info@ispira.com www.ispira.com

© Ispira Ltd 2012

## **Ispira Ltd**

piazza del Popolo, 18 00187 Roma, Italia

t: +39 06 3671 2395

e: info@ispira.com www.ispira.com

# sportswear - europe

## project objective:

- to introduce visual merchandising best practice methodologies into both superstores and the new concept
- to help launch the first stores in sweden and germany and produce guidelines for the successful roll-out of the concept worldwide

## project scope and deliverables:

- best practice benchmarking
- space planning and allocation principles
- store grading and store zoning process
- introduction of best seller merchandising principles
- introduction of correct option/unit density principles
- setting up visual merchandising processes
- training of internal visual merchandising team
- design templates for vm guidelines & booklets
- Production of basics vm manual for all stores
- implementation across test stores
- roll-out across sweden, finland and norway

## project benefits:

Successful launch of new store concept  
A modular solution applied effectively across a variety of stores



## Ispira Ltd

81 Oxford Street London, W1D 2EU, UK

t: +44 (0) 207 903 5385

e: info@ispira.com www.ispira.com

© Ispira Ltd 2012

## Ispira Ltd

piazza del Popolo, 18 00187 Roma, Italia

t: +39 06 3671 2395

e: info@ispira.com www.ispira.com

## **Ispira Ltd**

United Kingdom

81 Oxford Street, London

W1D 2EU

t: +44 (0) 207 903 5385

Italy

piazza del Popolo, 18

00187 Roma, Italia

t: +39 06 3671 2395

[www.ispira.com](http://www.ispira.com)

[blog.ispira.com](http://blog.ispira.com)

[info@ispira.com](mailto:info@ispira.com)

follow us 

