



**CHECKLIST
DE VISUAL
MERCHANDISING**

Visual Merchandising es como la poción mágica que convierte tus escaparates en imanes para los ojos curiosos. ¡Piensa en ello como la forma en que coqueteas con los clientes sin decir una palabra!

A continuación te damos el Check list para que lleves tus boutiques a otro nivel.

ESCAPARATE:

- Un escaparate bien diseñado captura instantáneamente la atención de los transeúntes y los convierte en visitantes emocionados.

- **Tema y Concepto:** Define un tema o concepto visual para tu escaparate que refleje la identidad y los productos de tu boutique.
- **Punto Focal:** Crea un punto focal en el escaparate usando un producto destacado o una exhibición llamativa.
- **Equilibrio:** Distribuye visualmente los elementos de manera equilibrada en el escaparate, evitando la saturación.
- **Iluminación:** Utiliza la iluminación para resaltar los productos y crear un ambiente atractivo.
- **Colores y Estilo:** Mantén coherencia en la paleta de colores y el estilo visual para lograr una presentación armoniosa.

PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS:

- Cada artículo en tu tienda tiene una historia que contar. Con Visual Merchandising, puedes crear una narrativa visual.

- **Organización:** Mantén los productos ordenados y organizados en estanterías y mesas.
- **Jerarquía Visual:** Destaca los productos de mayor interés en términos de color, tamaño o ubicación.
- **Prueba y Muestra:** Ofrece muestras o productos de prueba al alcance de los clientes.
- **Rotación de Productos:** Cambia regularmente la disposición de los productos para mantener el interés de los clientes.
- Etiqueta los productos con precios y detalles relevantes de manera **clara y legible**.

DENTRO DE LA TIENDA:

- **Zonas Clave:** Divide tu tienda en zonas específicas para diferentes categorías de productos o colecciones.
- **Sendero de Compra:** Crea un recorrido natural para los clientes, guiándolos a través de las diferentes secciones.
- **Altura de los Productos:** Varía la altura de los productos para evitar la monotonía y facilitar la visualización.
- **Agrupación de Productos:** Agrupa productos complementarios para fomentar compras adicionales.
- **Espacio Vacío:** Deja espacios vacíos para evitar una apariencia abrumadora y permitir que los productos respiren.

AMBIENTE:

- **Música y Aroma:** Considera la ambientación con música y aroma que refleje la atmósfera de tu boutique.
- **Limpieza y Orden:** Mantén la tienda limpia y ordenada en todo momento.
- **Experiencia Sensorial:** Crea una experiencia multisensorial a través de la vista, el tacto y, si es relevante, el olfato.
- **Asientos y Áreas de Descanso:** Proporciona áreas donde los clientes puedan descansar y contemplar los productos.
- **Exhibiciones Temporales:** Diseña exhibiciones temporales para resaltar productos de temporada o promociones.

MEDICIÓN Y AJUSTES:

- **Análisis de Ventas:** Observa cómo cambia la venta de productos después de realizar cambios en la presentación.
- **Comentarios de Clientes:** Escucha los comentarios de los clientes sobre la disposición y presentación de productos.
- **Prueba y Muestra:** Ofrece muestras o productos de prueba al alcance de los clientes.
- **Pruebas A/B:** Realiza pruebas A/B con diferentes disposiciones para determinar qué funciona mejor.
- **Actualización Regular:** Mantén la presentación visual fresca y actualizada, adaptándola a nuevas tendencias y estaciones.

SYB