

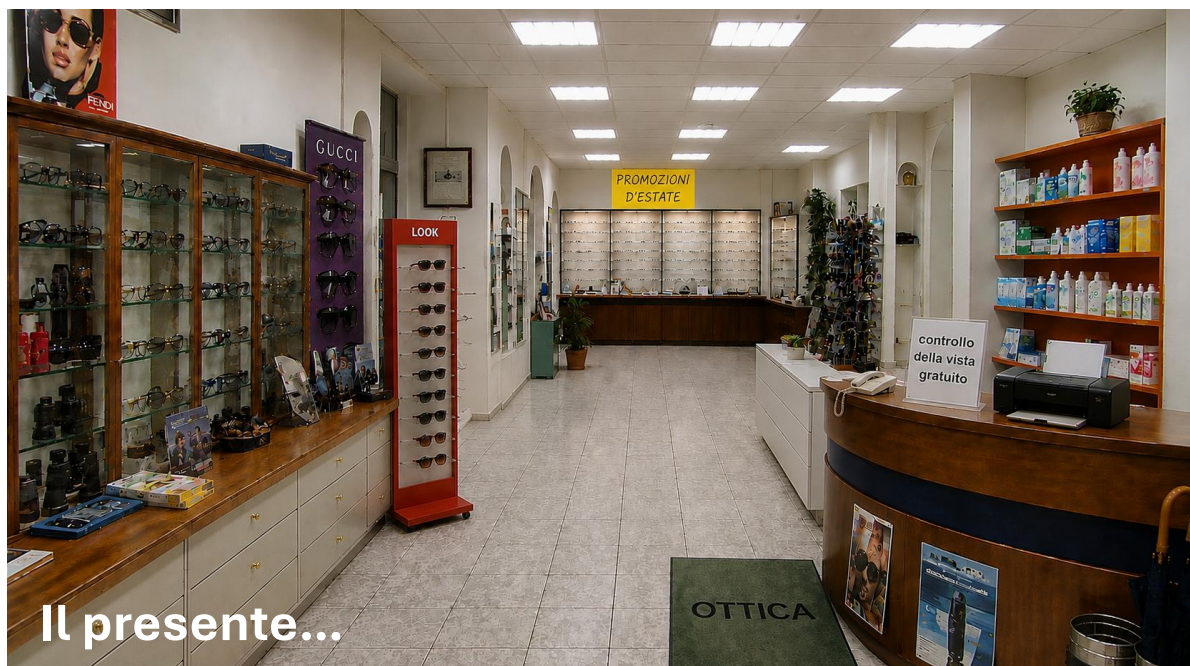


VISION IN PROGRESS

Restyling Strategico del Centro Ottico

CONSULENZA PER UNO SPAZIO EFFICIENTE E DISTINTIVO

Perché molti non valorizzano il proprio potenziale?



Un centro ottico comunica di continuo, anche quando non te ne rendi conto: ogni dettaglio parla prima delle parole. Non è una questione di arredamento, ma di esperienza, organizzazione e identità. È la percezione complessiva a costruire il comfort e la fiducia di chi entra, e a dare pieno valore al tuo lavoro.

■ LE AREE DI INTERVENTO

Oltre il restyling

Il restyling strategico è una delle leve di un progetto più ampio per migliorare efficienza, organizzazione, immagine e risultati del centro ottico.

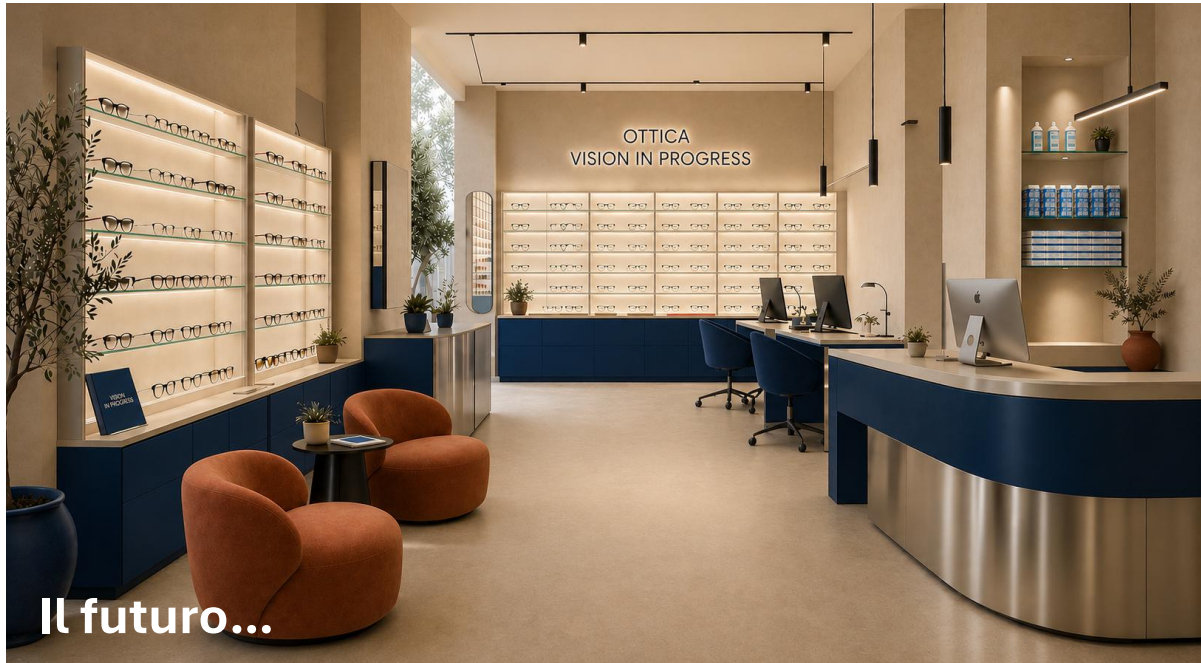
Spazio e luce

Organizzazione e gestione

Persone, staff ed esperienza

Il metodo Vision in Progress

Un metodo di consulenza chiaro, dal primo incontro al centro ottico trasformato.



Il futuro...

Sopralluogo ed ascolto

1

Osserviamo spazi, organizzazione e gestione e ascoltiamo i tuoi obiettivi per capire da dove partire.

Analisi organizzativa e gestionale

2

Leggiamo processi operativi, numeri e organizzazione degli spazi per definire le priorità.

Progetto strategico

3

Un piano su misura su spazi, organizzazione e gestione, con interventi, priorità e tempi.

Affiancamento

4

Ti affianchiamo nell'implementazione per consolidare i risultati nel tempo.

I quattro ambiti

Una consulenza completa in cui il restyling degli spazi è uno dei quattro ambiti di intervento.

01 Restyling strategico del centro ottico

Layout, illuminazione, esposizione, materiali, arredamento e sua disposizione, colori e pavimentazioni. In poche parole identità del punto vendita ed esperienza del cliente.

02 Gestione economica e controllo dei numeri

Analisi di marginalità, vendite, performance e sostenibilità del business per trasformare i dati in decisioni concrete.

03 Organizzazione interna e procedure operative

Procedure, gestione del magazzino, riassortimenti, flussi di lavoro e organizzazione degli spazi per aumentare efficienza e ridurre gli errori.

04 Formazione dello staff e gestione del team

Formazione, organizzazione e sviluppo delle persone per migliorare comunicazione, operatività e qualità del servizio.

I risultati

01

Per il cliente

Un'esperienza più fluida e accogliente, che invita a tornare e a consigliarti.

02

Per il team

Spazi organizzati e funzionali che semplificano il lavoro di ogni giorno.

03

Per l'imprenditore

Un'immagine più forte e spazi efficienti che sostengono vendite e valore.

Perché è diverso

Spazi → persone → numeri → mercato → identità

PRIMA

- Spazi organizzati secondo abitudini consolidate
- Esposizione orientata al prodotto
- Personale e ruoli
- Decisioni basate sull'esperienza
- Offerta costruita nel tempo
- Promozioni occasionali
- Comunicazione non sempre coerente
- Gestione delle criticità
- Obiettivi non sempre condivisi

DOPO IL RESTYLING STRATEGICO

- **Spazi progettati per cliente, percorso ed esperienza**
- **Merchandising orientato a cliente e redditività**
- **Team organizzato, valorizzato e orientato agli obiettivi**
- **Decisioni supportate da numeri, dati e indicatori**
- **Assortimento selezionato per identità, mercato e redditività**
- **Strategie commerciali e promozionali strutturate**
- **Marketing e comunicazione coerenti con il posizionamento**
- **Individuazione delle aree di miglioramento e azioni mirate**
- **Una visione chiara, condivisa e orientata alla crescita**

Non si tratta di cambiare semplicemente l'aspetto del centro. **Si tratta di ripensare il modo in cui funziona, comunica e produce valore.**

Simonetta Saffioti

Simonetta porta nei centri ottici una consolidata esperienza nel restyling strategico e nella riorganizzazione delle attività professionali. La sua esperienza nasce da anni di consulenza esterna per una multinazionale primaria nel settore «salute & benessere» e da un metodo costruito sul campo, che integra organizzazione, gestione del team, marketing, merchandising, analisi dei dati e progettazione degli spazi. Questo approccio è stato successivamente applicato e sviluppato direttamente nei Centri Ottici di cui è socia e amministratrice, dove ha potuto verificarne concretamente l'efficacia. Oggi, attraverso Vision in Progress, mette questa esperienza a disposizione dei professionisti che vogliono ripensare e valorizzare il proprio centro.

Specializzata ed esperta in:

- **interior design ed organizzazione degli spazi professionali**
- **gestione dei numeri e delle performance**
- **organizzazione e nel coordinamento dello staff**
- **marketing, merchandising e strategie commerciali**
- **rebranding e valorizzazione dell'identità del centro ottico**

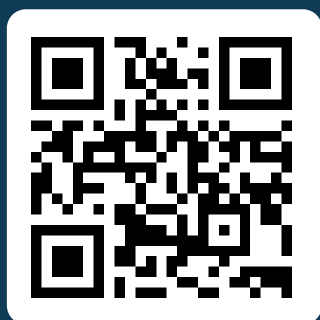


VISION IN PROGRESS

Ogni dettaglio comunica chi sei.

Il restyling strategico non cambia semplicemente un negozio: trasforma il modo in cui il cliente vive il tuo centro ottico.

Richiedi una consulenza iniziale



Inquadra per visitare il sito

www.visioninprogress.eu

info@visioninprogress.eu