



ARTICOLO 147 · MODA LUSO E CONSUMATORI

Preparare un appuntamento in boutique

Una visita dedicata funziona quando le informazioni preliminari rendono utilizzabile il tempo del cliente.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Un appuntamento può offrire un servizio più mirato se il negozio conosce la richiesta prima dell'arrivo. L'organizzazione riguarda disponibilità dei prodotti e competenze del personale. Un incontro prenotato senza preparazione può riprodurre le stesse attese di una visita spontanea, con aspettative più elevate.

Propongo di raccogliere soltanto informazioni pertinenti all'obiettivo della visita. Una richiesta per un'occasione specifica può richiedere taglie e tempi; una visita esplorativa richiede un'impostazione diversa. Il cliente dovrebbe sapere cosa è stato preparato e quali articoli rimangono da confermare.

Immaginiamo un appuntamento per confrontare alcuni capi. Se una variante non è disponibile, comunicarlo prima consente alla persona di valutare la visita. La chiarezza preserva il tempo di entrambi e permette di preparare alternative effettivamente utilizzabili.

La qualità si legge attraverso richieste soddisfatte, chiarimenti e lavoro rimasto aperto. Il servizio dovrebbe consentire una scelta senza presumere che la prenotazione implichi un acquisto. Un appuntamento ben preparato rende più pertinente la conversazione e mantiene comprensibile la promessa fatta al cliente.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli