



ARTICOLO 148 · MODA LUSO E CONSUMATORI

Un evento in negozio e il risultato da osservare

L'incontro deve avere uno scopo commerciale o relazionale riconoscibile prima dell'organizzazione.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Un evento in negozio può presentare un prodotto, incontrare clienti o approfondire un tema. La sua utilità dipende dall'obiettivo e dalle risorse richieste. Il numero dei presenti descrive l'affluenza, ma non chiarisce da solo cosa l'incontro abbia prodotto per l'attività e per gli ospiti.

Propongo di scegliere uno scopo concreto e una modalità di verifica coerente. Una dimostrazione può generare domande utili; una presentazione può favorire visite successive. La lettura economica dovrebbe includere preparazione, personale e lavoro che il negozio non ha potuto svolgere nello stesso periodo.

In un esempio ipotetico, un incontro sulle lavorazioni può ottenere poche vendite immediate e aiutare a spiegare il prodotto. Il risultato va valutato rispetto allo scopo iniziale, evitando di cambiare criterio solo perché le vendite non corrispondono alle aspettative.

La revisione dovrebbe raccogliere riscontri e impegni da completare dopo l'evento. Il seguito può essere una parte importante del lavoro. Un incontro utile ha un collegamento comprensibile con l'offerta del negozio e consente di discutere il risultato senza limitarsi alle fotografie dell'affluenza.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli