

# **Scuola *barese* di commercio**

Secondo incontro

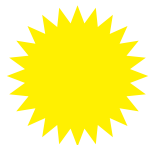
Un progetto di **Distretto  
Metropolitano  
del Commercio  
di Bari**

# I Promotori

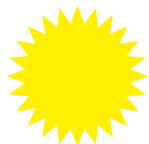


# La Scuola Barese del Commercio

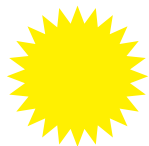
## GLI OBIETTIVI



Trasmettere **nuove competenze** ai commercianti e agli aspiranti commercianti della città.



Promuovere **modelli innovativi** di commercio per migliorare la scena commerciale di Bari.



Favorire lo **scambio** tra negozianti e le **relazioni con la scena culturale e sociale** della città.

# Sette tappe per far conoscere, crescere e innovare il commercio di Bari

## IL PERCORSO



# Il sito della scuola: tutti gli appuntamenti e i materiali

15 Gennaio

## Farsi conoscere, catturare l'attenzione e attirare clienti

Come si costruisce, lancia e gestisce l'identità di un negozio che sia accattivante e capace di attrarre clienti? Approfondiremo come si avvia e mantiene un'identità online forte attraverso i principali canali social a disposizione e come si incentivano poi i follower a frequentare il negozio nella sua dimensione fisica e concreta.

SCARICA IL MATERIALE DIDATTICO

## Elementi fondamentali per definire identità e posizionamento di un negozio

con **Riccardo Trevisani**  
Senior Brand Strategist – CBA Italy

SCARICA LA PRESENTAZIONE

## Social media e content per farsi conoscere: come creare strategia e casi di successo

con Virginia Giammaria, Strategic partner manager – Meta

SCARICA LA PRESENTAZIONE

## Come raccontare storie e esperienze utilizzando i social: spunti, esempi e suggerimenti

con **Garvito Fanelli**  
Designer e fondatore di Vita lenta

SCARICA LA PRESENTAZIONE

22 Gennaio

## Accogliere e gestire al meglio i clienti, creare un'atmosfera unica e lasciare un'impressione che sia speciale

Come rendere sempre migliore l'esperienza di acquisto in negozio? Confrontiamoci sull'esperienza di vendita a 360°: dall'accoglienza dei clienti nel negozio alla creazione di concept di attività legate all'offerta, da come meglio arredare e allestire lo spazio vendita a come integrare le tecnologie per semplificare i processi di acquisto.

## Come si progetta un negozio bello e accogliente

con **Ciprià Paterno**  
Architetta, co-founder di biro+studio

## Come migliorare l'esperienza di acquisto grazie alla tecnologia

con **Michela Cesa**  
Senior Business Development – Corporate Department di Satispay

## Laboratorio di progettualità: la laboratorialità incontra il negozio

con **Martina Morelli**  
Architetta e founder di Laboratorio di Progettualità (Matera)

## WOO raincoats: come combinare diversi canali di vendita, dallo shop online al pop up store

con **Giulia Petronella**  
Principal Chief Executive Officer – WOO (Mesagne)

29 Gennaio

## Mantenere una connessione duratura e coltivare una comunità che continua a crescere

Come ingaggiare i clienti e costruire una community intorno alla propria attività imprenditoriale? Approfondiremo insieme strumenti e tecniche per raggiungere un numero crescente di clienti e come impostare azioni e comunicazione capaci di consolidare il rapporto tra la community creata e il negozio.

## Fare network per far crescere il tessuto cittadino

con **Luca Petruzzellis**  
Professore ordinario di Marketing, Università degli Studi di Bari Aldo Moro

## Come relazionarsi con associazioni e persone che condividono i tuoi stessi valori

con **Stefano Bassi**  
Environmental Community Organiser Italy + Sales Associate – Patagonia

## Reinterpretare la tradizione e creare nuovi modi per comunicarla

con **Marella Chiodini**, Responsabile comunicazione, marketing ed eventi – **Forno Brista** (Bologna)

## Come creare il concept di un evento per una community e come realizzarlo

con **Francesca Longo** e **Francesca Madaro**, Co-founders – EFFE studio e Supper Segreta

Per rimanere aggiornato segui i canali social di **D\_Bari**

Instagram: [dbari2224](https://www.instagram.com/dbari2224)

FaceBook: [D\\_Bari](https://www.facebook.com/D_Bari)

[www.dbari.it/progetti/scuola-barese-commercio/](http://www.dbari.it/progetti/scuola-barese-commercio/)

**Come è andato  
il primo incontro?**

# Com'è andato il primo incontro?



**Riccardo Trevisani**  
Senior Brand Strategist -  
CBA Italy



**Virginia Giammaria**  
Strategic partnerships -  
META



**Gianvito Fanelli**  
Designer e fondatore di  
Vita lenta

## **CHE NEGOZIO SEI?**

Definisci le caratteristiche valoriali della tua identità che rendono unico il tuo negozio.

### **ESERCIZIO 1**

## **CHI SONO I TUOI CLIENTI?**

Il target a cui ti rivolgi, le tipologie di clienti che frequentano il tuo negozio e quali altre vuoi attirare.

### **ESERCIZIO 2**

## **COSA RENDE UNICA LA TUA PROPOSTA AI CLIENTI?**

Ciò che rende il tuo negozio unico e attraente per i clienti, il motivo per cui dovrebbero sceglierti.

### **ESERCIZIO 3**

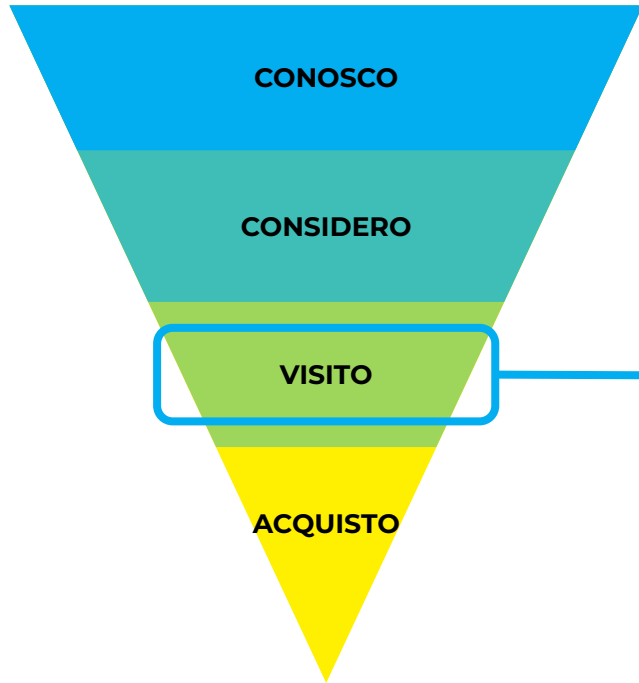
## **COME COMUNICHI?**

I canali di comunicazione che usi e quelli che vuoi usare per raggiungere il tuo pubblico.

### **ESERCIZIO 4**



# Qualunque sia l'attività che hai tutti i clienti fanno questo percorso



Oggi ci concentriamo su  
questo momento!

22 gennaio 2024, ore 15.00  
Porta Futuro Bari, ex Manifattura Tabacchi

# **Accogliere i clienti, creare un'esperienza unica e innovare il proprio negozio**

**2° INCONTRO**

Un progetto di **Distretto  
Metropolitano  
del Commercio  
di Bari**

# 22 gennaio 2024

## Agenda

**Come si progetta un negozio bello e accogliente**

Giusi Paterno  
*Architetta, co-founder di biro+ studio di architettura*

**Come migliorare l'esperienza di acquisto grazie alla tecnologia**

Michela Cosa  
*Senior Business Development - Corporate Department di Satispay*

**PAUSA — 16.00**

**Laboratorio di progettualità: la laboratorialità incontra il negozio**

Martina Morelli  
*Architetta e founder di Laboratorio di Progettualità*

**WOO raincoats: come combinare diversi canali di vendita, dallo shop online al pop up store**

Giulia Petronella  
*Principal Chief Executive Officer - WOO*

Per chi ha la possibilità,  
continuiamo la giornata  
con un **aperitivo insieme**  
per chiacchierare e  
conoscerci

**Appuntamento  
alle 19.00 presso**

**Bar Libreria Liberrima  
In via Calefati 12**



# **STRUMENTI PER PROGETTARE**

**PROGETTA O  
MIGLIORA  
L'ESPERIENZA DI  
ACQUISTO DEL  
TUO NEGOZIO**

Ripercorri o immagina il percorso che un cliente fa da quando si avvicina al negozio fino a quando esce dopo aver concluso l'acquisto.

Dividilo nei suoi passaggi o momenti chiave per analizzarlo al meglio e migliorarlo.








## Progetta o migliora l'esperienza di acquisto del tuo negozio

### Esercizio 5

- Ripercorri o immagina il percorso che un cliente fa da quando si avvicina al negozio fino a quando esce dopo aver concluso l'acquisto.
- Dividilo nei suoi passaggi o momenti chiave per analizzarlo al meglio e migliorarlo.

La griglia è divisa in 5 momenti ma puoi scomporre il percorso nel numero che preferisci. **Anzi: più sono più è utile!**

<b>Quali sono i momenti chiave?</b> Indica un momento per ogni colonna. (Esempi di momenti: suona per entrare, un commesso/a accoglie il cliente, il cliente scorre i prodotti, paga in cassa, riceve un omaggio)					
<b>Cosa succede?</b> Descrivi nel dettaglio e con precisione cosa fa il cliente in relazione al negozio.					
<b>Qual è il livello di soddisfazione?</b> Prova a metterti nei panni del cliente per capire se quello che accade o vede risponde ai suoi bisogni e aspettative in questo momento.					
<b>Cosa migliori?</b> (Esempi: Attività, modifiche al negozio, strumenti, per rendere l'esperienza migliore e più coerente con la tua identità)					

# Come si progetta un negozio bello e accogliente



**Giusi Paterno**  
architetta, co-founder  
biro+ studio di architettura



**DOMANDE?**

# **Come migliorare l'esperienza di acquisto grazie alla tecnologia**



**Michela Cosa**

Senior Business Development -  
Corporate Department di Satispay

**DOMANDE?**

**10 MINUTI DI PAUSA!**

# Laboratorio di progettualità: la laboratorialità incontra il negozio



**Martina Morelli**  
Architetta e founder  
di Laboratorio di Progettualità

**DOMANDE?**

# **WOO raincoats: come combinare diversi canali di vendita, dallo shop online al pop up store**



**Giulia Petronella**  
Principal Chief Executive  
Officer - WOO

**DOMANDE?**



Per chi può, **ci vediamo più tardi alle 19.00 presso Bar Libreria Liberrima** in via Calefati 12

E appuntamento a **lunedì 29 gennaio alle 14.00** sempre a Porta Futuro per il terzo incontro della Scuola *barese* di commercio **“Mantenere una connessione duratura e coltivare una comunità che continua a crescere”**