

# Temporary store

5+1 motivi per aprire il proprio "esperimento" retail

1

## AVERE UN CONTATTO DIRETTO CON IL CONSUMATORE FINALE

Se siete una multinazionale o un'azienda familiare, poco cambia: il consumatore non lo avete mai visto né lo vedrete mai. Distributori, concessionari, grande distribuzione, grossisti e importatori forse qualche volta lo hanno incontrato ma sicuramente non lo hanno capito. Una volta c'era la foglia di fico delle ricerche di mercato e della pubblicità, ora non funzionano più. Farsi un negozio temporaneo aiuta a capire molte cose, nonché a mettere in assortimento tutta la gamma dei vostri prodotti.

### Il temporary store più goloso:

Panettone Day, ogni ottobre 3500 panettoni venduti e coda fuori il sabato.



2

## SPERIMENTARE NUOVI SIGNIFICATI DI CONSUMO

Aprire un temporary vuol dire testare e osare quello che avete sempre sognato, un nuovo modo di comprare/consumare i vostri prodotti. Finalmente liberi dai vincoli dei canali altrui potete valorizzare il vostro brand creando esperienze distintive per i clienti. Non siete più una commodity da scaffale. Scoprirete che l'esperienza merita un prezzo adeguato.

### Il temporary store più premiato:

Bar Meraviglia by Sanpellegrino, l'esperienza di food e beverage mediterranea che ha vinto il premio come Miglior Popup Store 2018 al Shop! Design Awards



3

## PROVARE A DIVENTARE RETAILER

Non è il vostro mestiere perché nascete come un'azienda di produzione, poi di brand ma oggi diventare commercianti è un'opzione da prendere in considerazione. Un temporary vi dà la possibilità di farvi le ossa e capire se fa per voi.



### Il temporary store più performante:

resterà nella storia il Magnum Pleasure Store di Milano, aperto nel 2013 in piazza San Fedele; 700k€ di fatturato in 5 mesi: da qui l'apertura di decine di Magnum Store in tutto il mondo.

4

## FATE DEL BENE ANCHE AL B2B

Innanzitutto gli fornite fatturato nella cessione dei prodotti al temporary, che equivale alla somma di tanti negozi serviti con mille difficoltà. Ma il temporary è utile per dare visibilità anche a clienti e partner che offrono prodotti e servizi per la sua realizzazione.

### Il temporary store più "design":

À la Folie by Delifrance, selezionato per il Design Index Compasso d'Oro ADI.



5

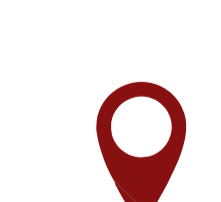
## COSTA POCO

Pochissimo rispetto a qualsiasi forma pubblicitaria, a meno che non cadiate nell'errore di fare il temporary mainstream nel travel retail dove vi chiedono royalties esorbitanti. Fare da soli è meglio.

## L'AVVENTO DEL "RETAIL AGILE"

Nel mondo del "retail agile" tutto è temporaneo, anche i negozi che aprono oggi sono già vecchi tra 3 anni. L'esperienzialità è futile e si alimenta di novità. I lunghi periodi aiutano un certo punto. Cavalcate l'agilità con una mentalità temporanea! Il "lungo periodo" non esiste più...

## LE 5 REGOLE DA SEGUIRE



### La giusta location

Cercate quella giusta rispetto ai vostri obiettivi non accontentarvi di dove lo fanno tutti.



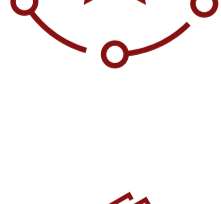
### La durata

1/2 mesi o 6 se volete fare un test retail.



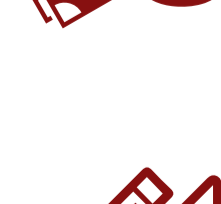
### Shopping experience

Inedita, sorprendente ma molto consistente.



### Vendere!

Il successo di un negozio si misura con quanto incassa.



### Design

Semplice, poco costoso ma allo stesso tempo stupefacente.