

## Punto vendita, novità per attrarre i clienti

*Un punto vendita bello, ordinato, ricco, funzionale ed efficiente è il primo passo per un business vincente. Ecco le proposte 2017 per raggiungere l'obiettivo*



**Tra le aziende presenti al Myplant & Garden – International Green Expo del febbraio scorso a Milano**, numerose erano quelle dedite alle strutture, infrastrutture e logistica del punto vendita di giardinaggio. Aziende che permettono, con il loro know-how, di rendere più bello il garden center, ristrutturandolo o realizzandolo ex novo, e anche più funzionale mediante attrezzature e arredi che facilitano il lavoro del personale e la visita del cliente. Oppure che lo rendono più efficiente, mediante sistemi informatici e digitali che migliorano la segmentazione del lavoro o l'intero sistema operativo alleviando in parte i compiti dei dipendenti. O anche aziende che permettono di spuntare prezzi inferiori all'acquisto delle merci, e altre che consentono di offrire servizi in più alla clientela.

Perché, allo stato attuale, vige una sola frase d'ordine: "Chi si ferma è perduto". In un mondo globalizzato, è necessario essere sempre aggiornati, al passo con le richieste dei consumatori. Non sempre servono ingenti investimenti: spesso basta una piccola ma significativa modifica, di costo contenuto, per ottenere molteplici ricadute positive. Per questo è indispensabile essere sempre aggiornati su quanto offre il mercato.