

ESPECIALISTAS EN ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING - LA MEJOR SOLUCIÓN PARA TU MARCA Y TUS ESCAPARATES



Studio Escaparatismo & Ideas Imaginativas

Más de 20 años de experiencia formando equipo

José de Castro

[www.studioescaparatismo.es](http://www.studioescaparatismo.es)

[info@studioescaparatismo.es](mailto:info@studioescaparatismo.es)

+34 607 832 954

Andrés Gómez

[www.ideasimaginativas.com](http://www.ideasimaginativas.com)

[ideasimaginativas@yahoo.com](mailto:ideasimaginativas@yahoo.com)

+34 607 463 485

TE AYUDAMOS A MEJORAR TU MEJOR RESULTADO

# ESPECIALISTAS EN ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING - LA MEJOR SOLUCIÓN PARA TU MARCA Y TUS ESCAPARATES



**Un gran equipo de profesionales: Creativos, escaparatistas y visual merchandisers, a tu disposición.**

**Más de 20 años de experiencia trabajando con multinacionales, cadenas de tiendas de diferentes tamaños, franquicias y corners en espacios comerciales**

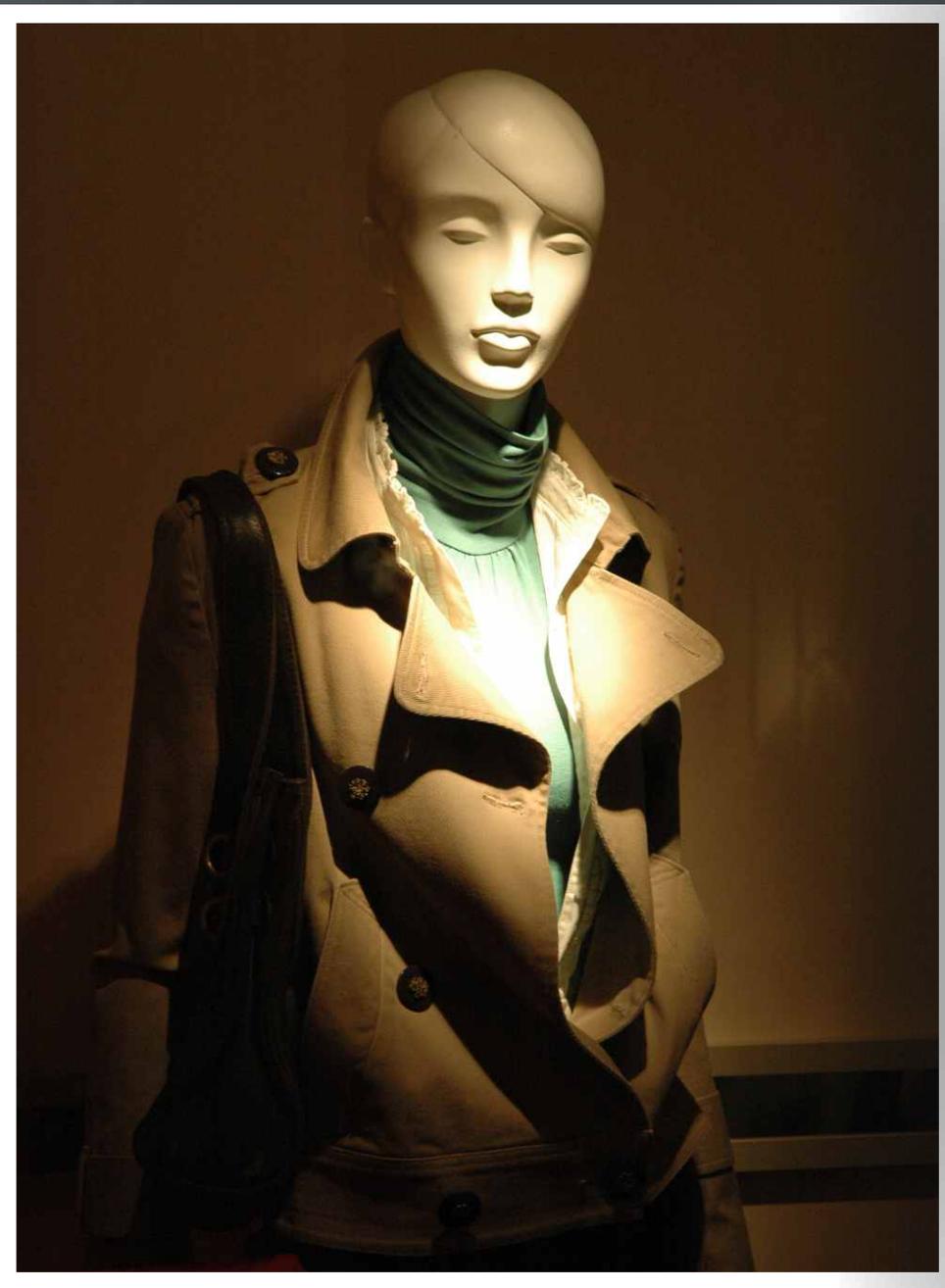
- \_ Disponemos de un equipo de profesionales especializados en escaparatismo y visual merchandising con cobertura para todo el territorio Nacional, Portugal, Latino América y escaparatistas de barco acreditados.**
- \_ Capacidad y sobrada experiencia en grandes volúmenes de montajes en cortos periodos de tiempo.**
- \_ No cobramos gastos de desplazamiento ni dietas de viaje a nuestros clientes, garantizando así la inversión mas productiva.**
- \_ Nos implicamos de principio a fin con la marca para poder garantizar la mejor solución visual a nuestros clientes.**

**TE AYUDAMOS A MEJORAR TU MEJOR RESULTADO**



El mensaje  
evoluciona con el cliente

El cerebro se modela en cada interacción (neuroplasticidad)



**Comprender a nuestros clientes es clave para personalizar el argumento en la comunicación y en la venta**

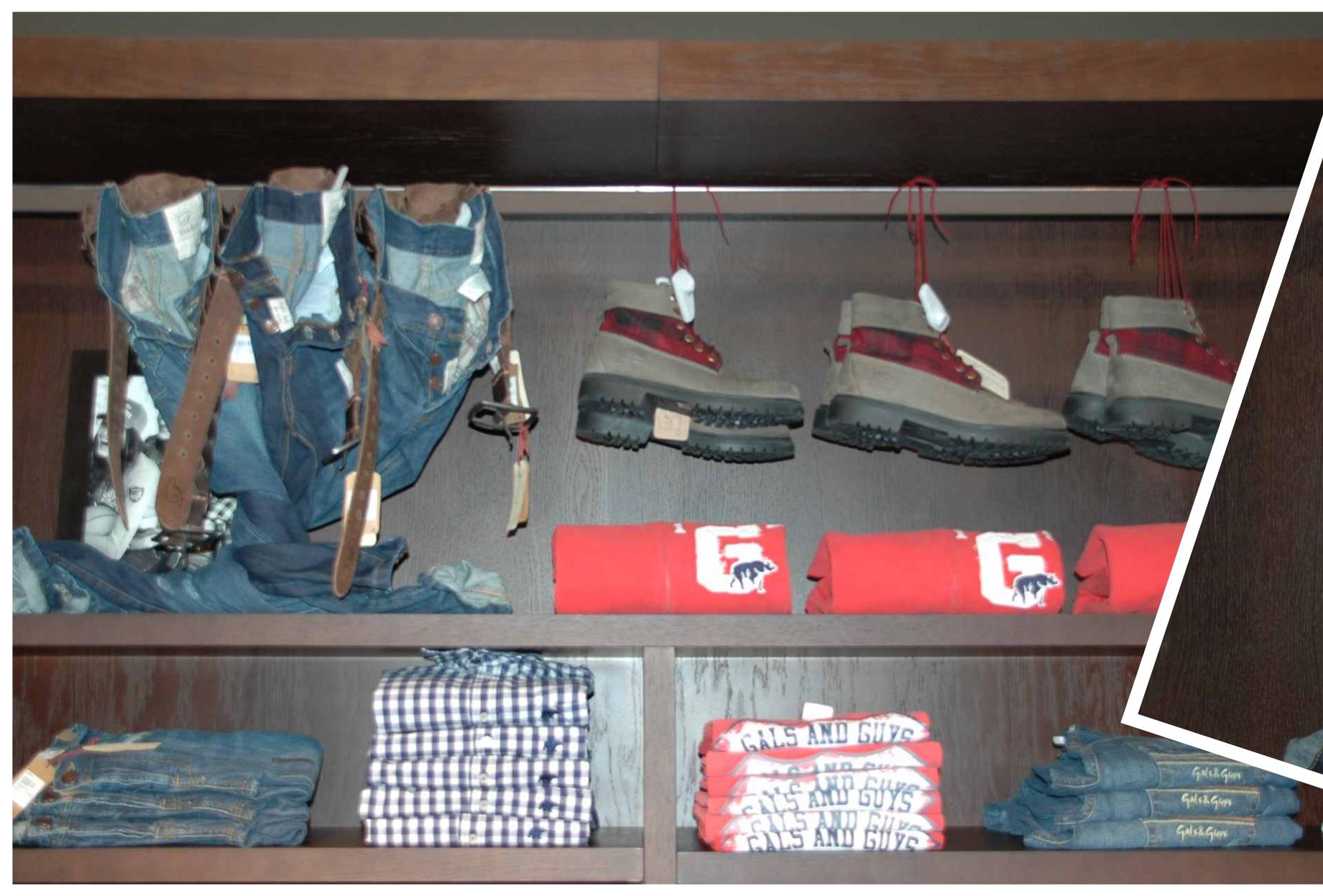


La empatía esta en el  
**CENTRO**

Llamar la atención, evocar recuerdos y huellas emocionales, argumentar activando el sistema primitivo...

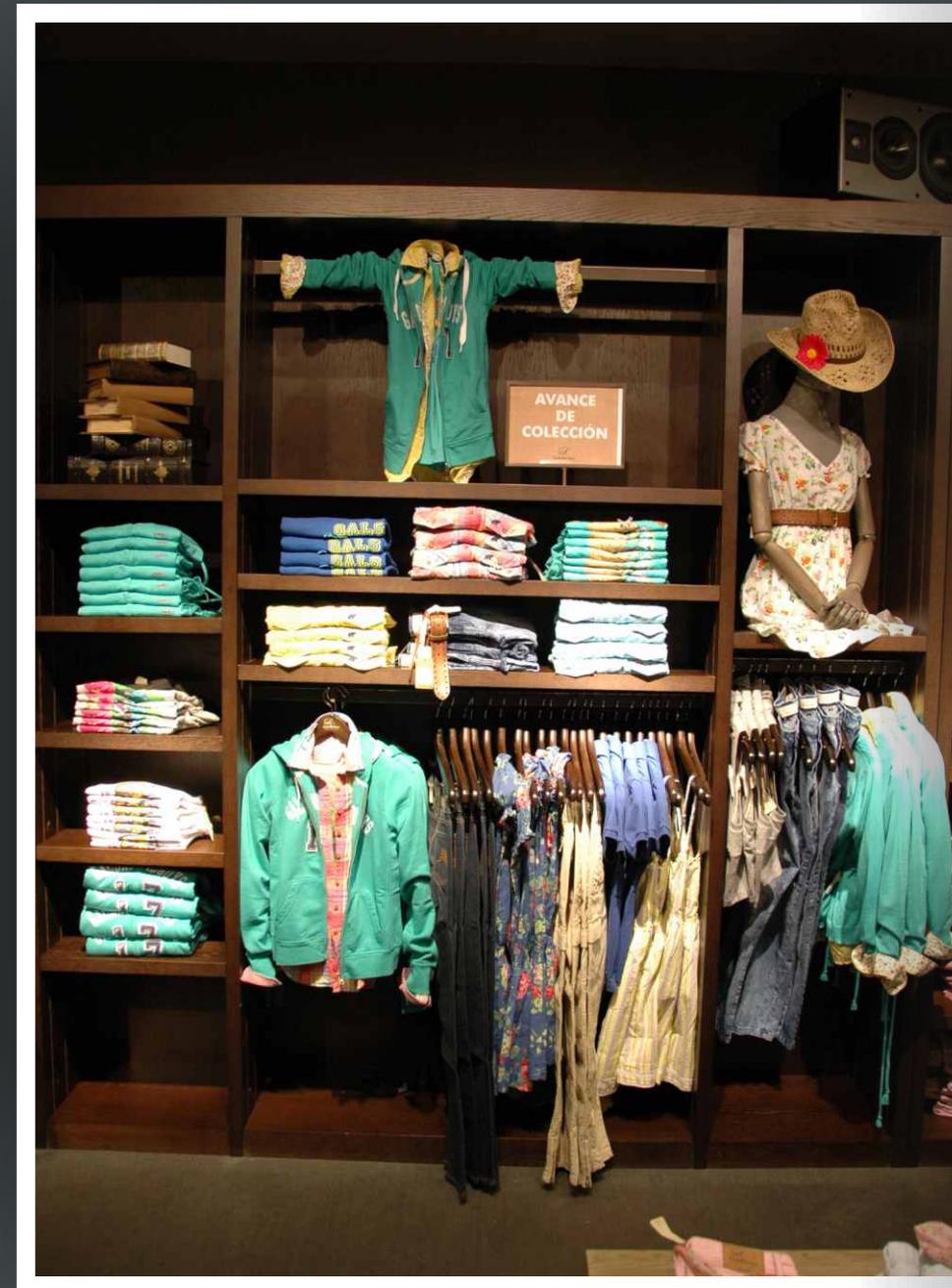
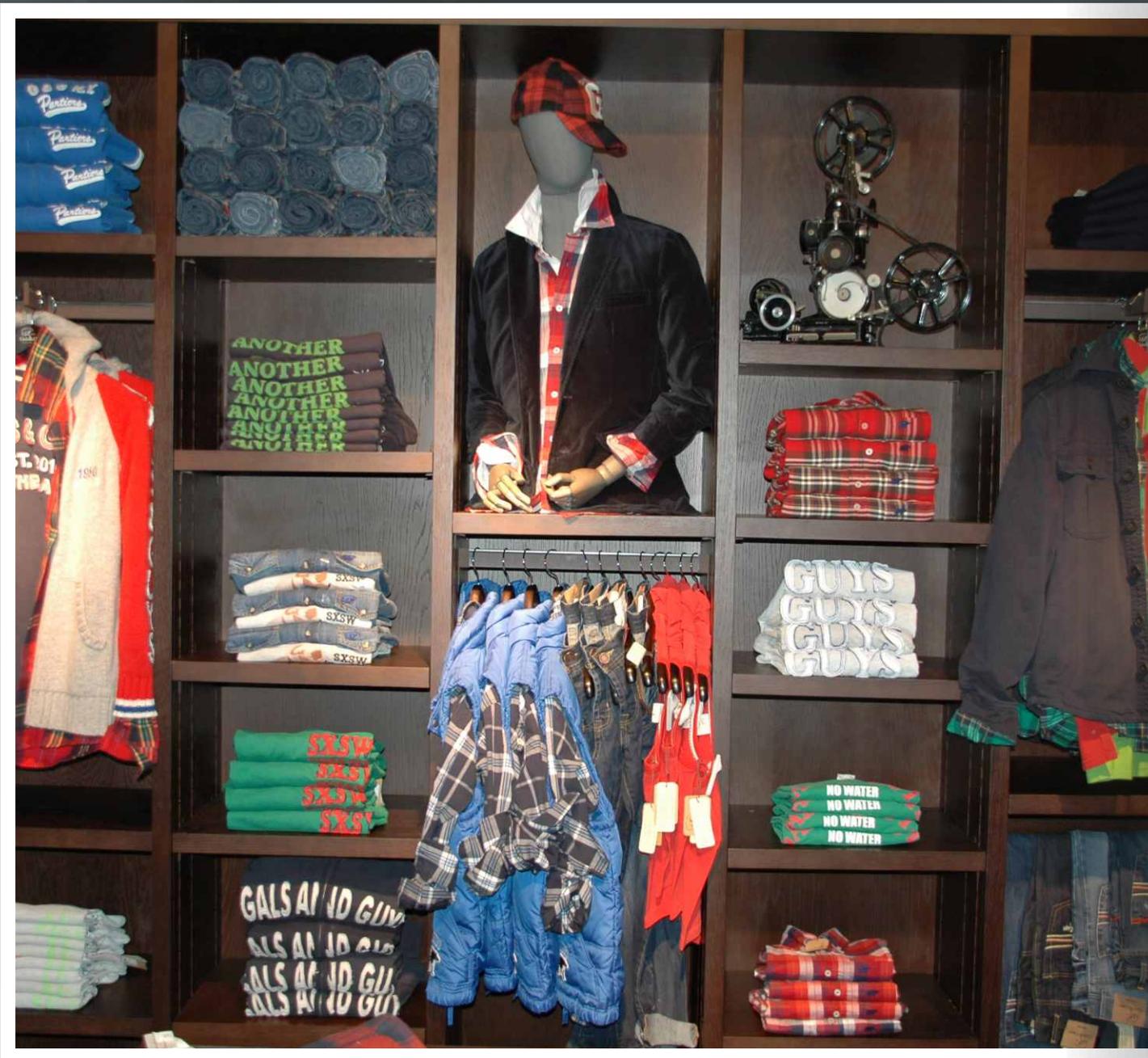


Atracción, Seducción, Provocación, Uso... La zona de la Empatía



El momento de  
contar una historia

Hagamos todos los esfuerzos para mantener a los clientes en la zona de empatía...



Facilitar tocar, probar y llevarse algo. Uso de imágenes, aromas, buen manejo de la luz...



El consumo mental

Vive y comprende al cliente profundamente en sus necesidades y emociones...

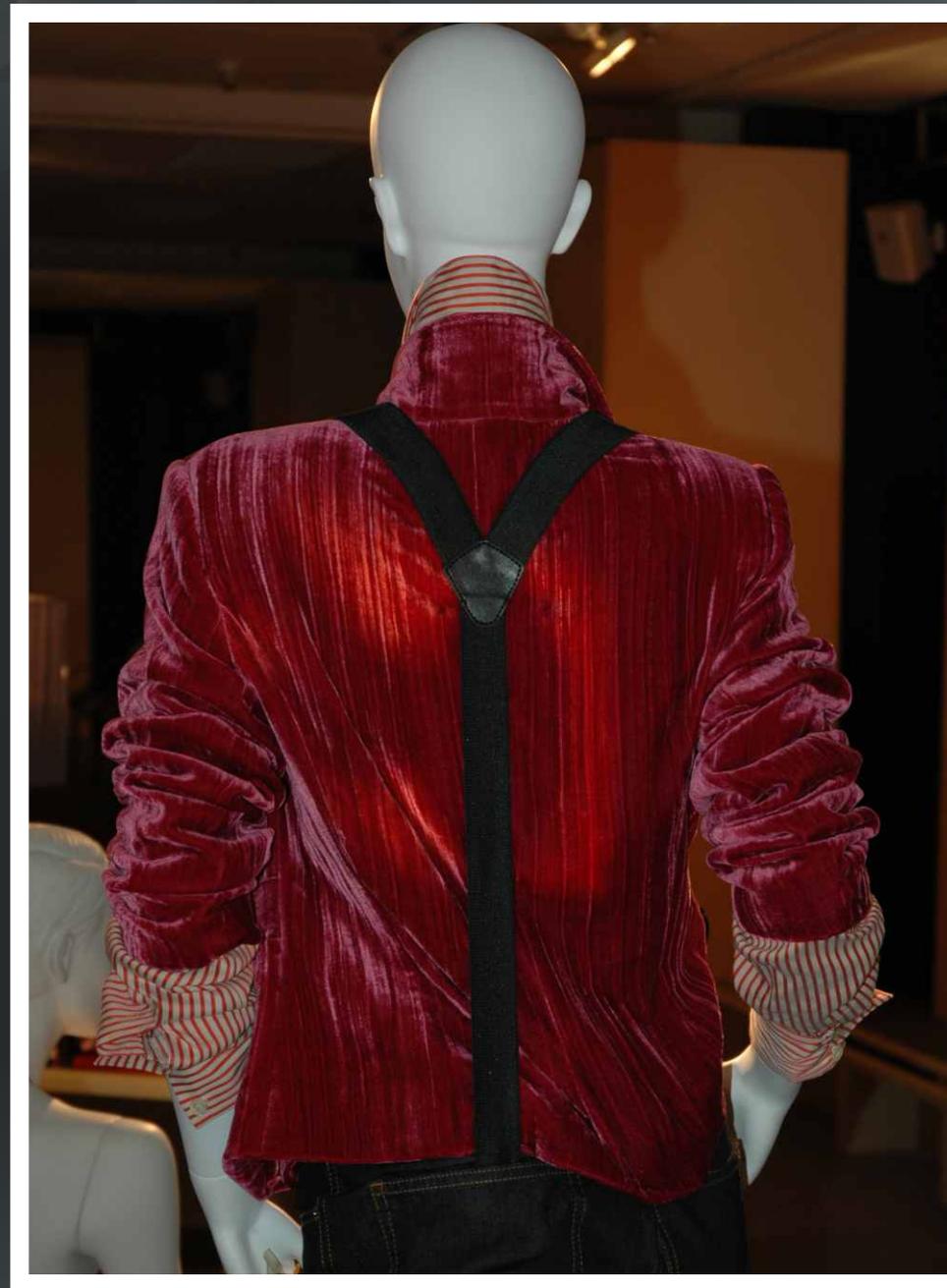


Utilidad...

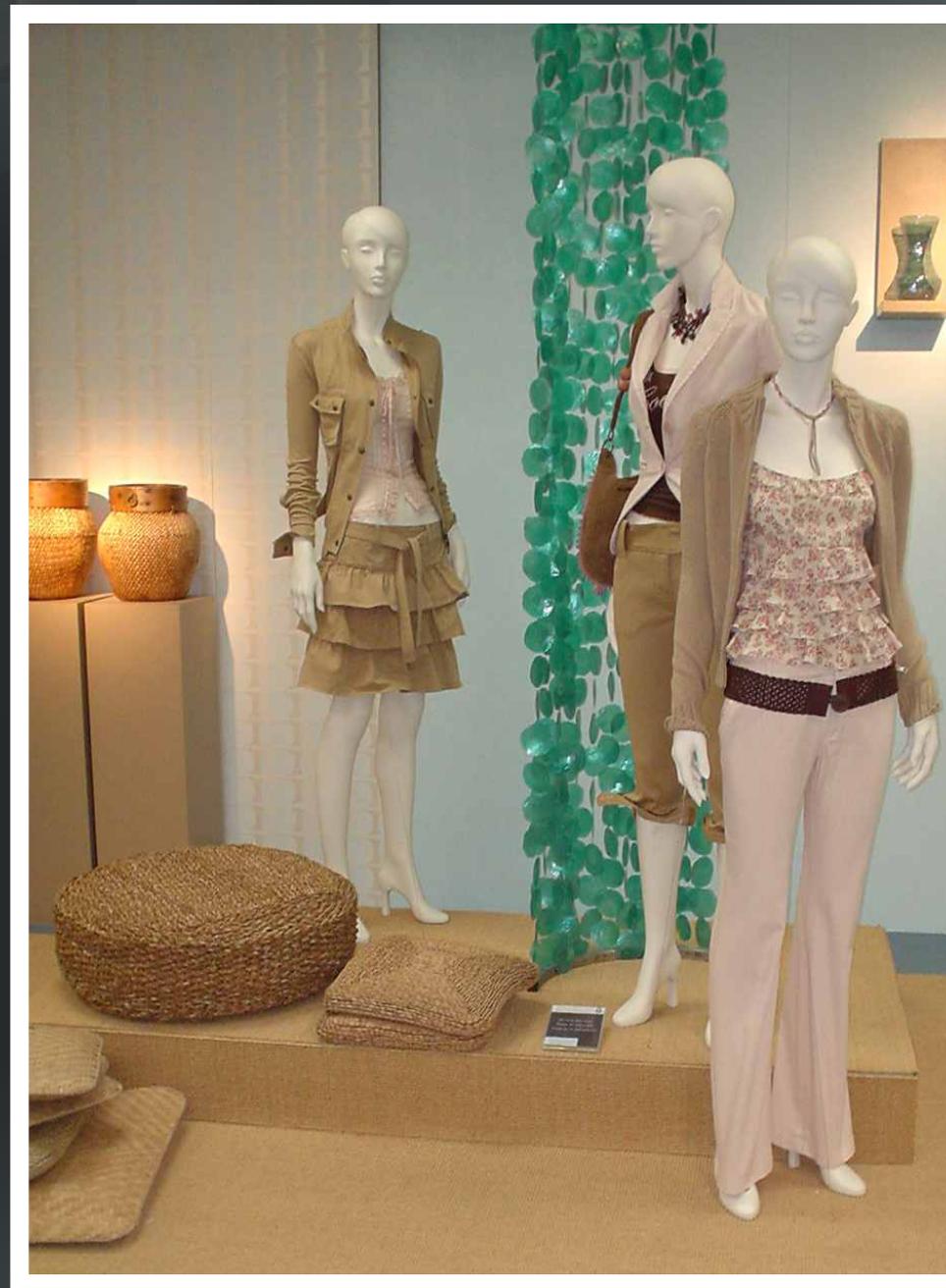
Vive y comprende el consumo desde la utilidad, uso y contexto...



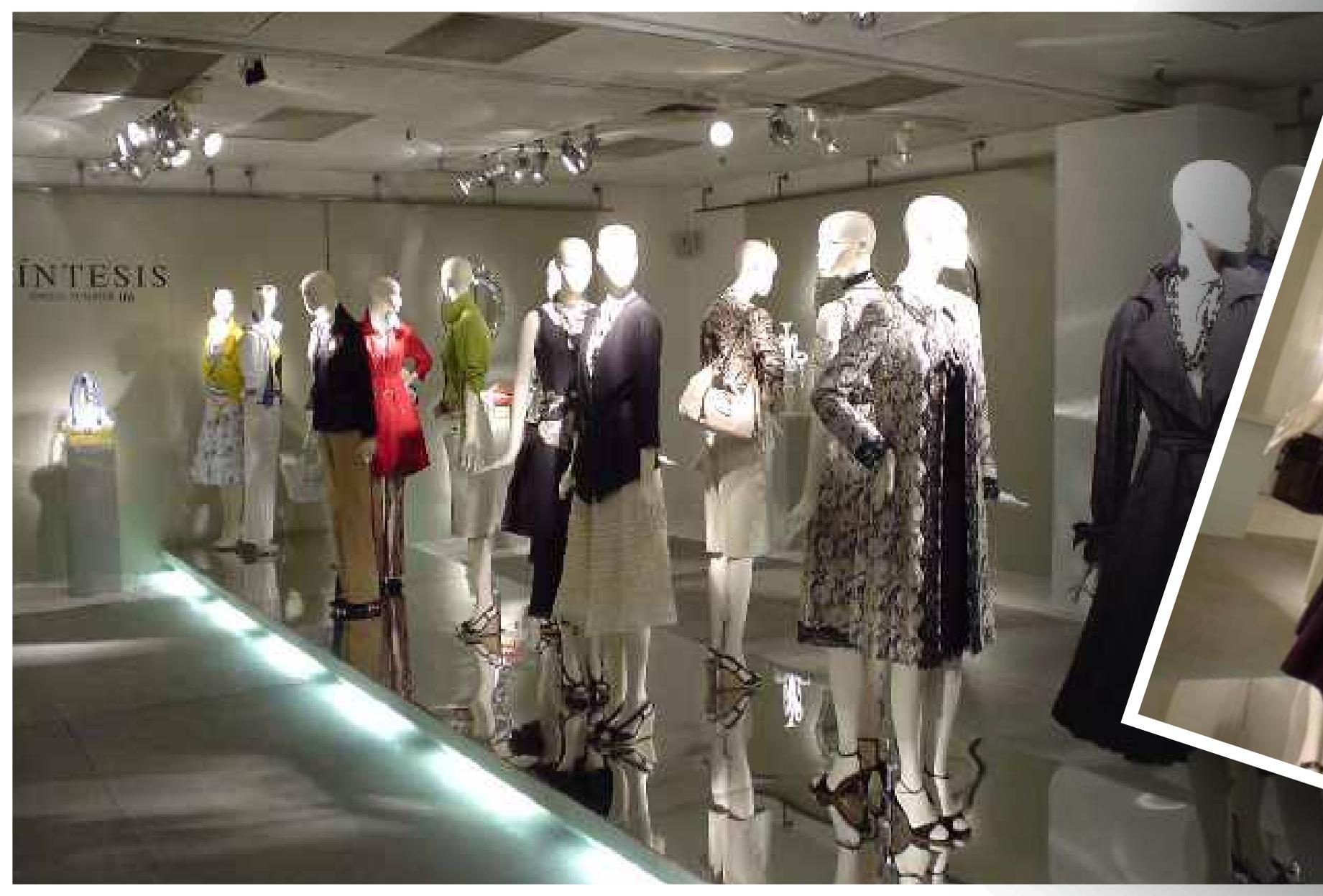
La vida de los clientes como sentido social y su conexión con el mundo...



Una oportunidad para hacer mas cercanas a las empresas con los sentimientos de las personas...

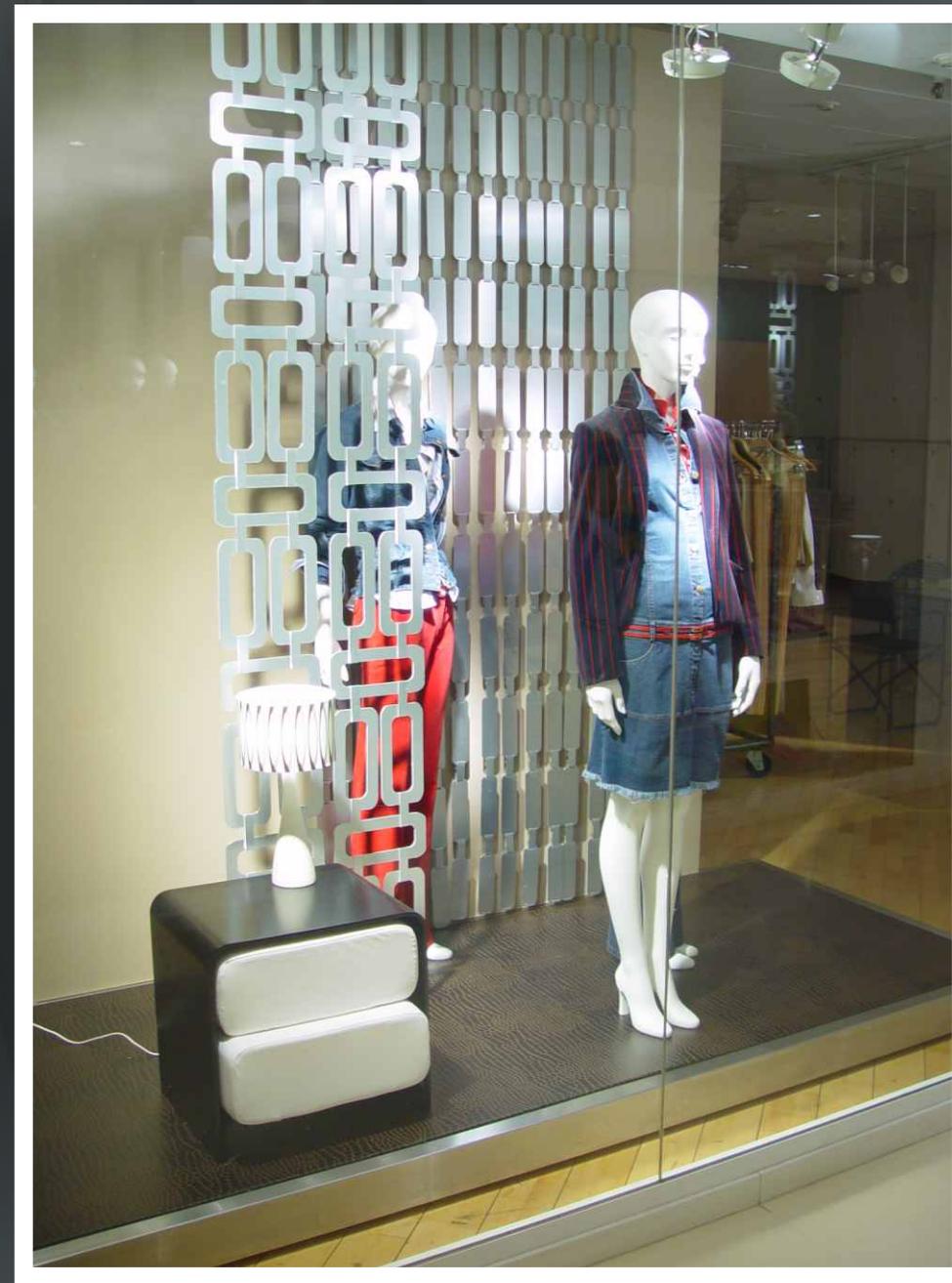


**El compromiso con la marca, la presencia de la marca en la vida diaria y el estudio de las emociones...**



Dejar huella

Construir historias en todos los canales, momentos y lugares...



Refuerzo en la memoria emocional de lo que viven los clientes...

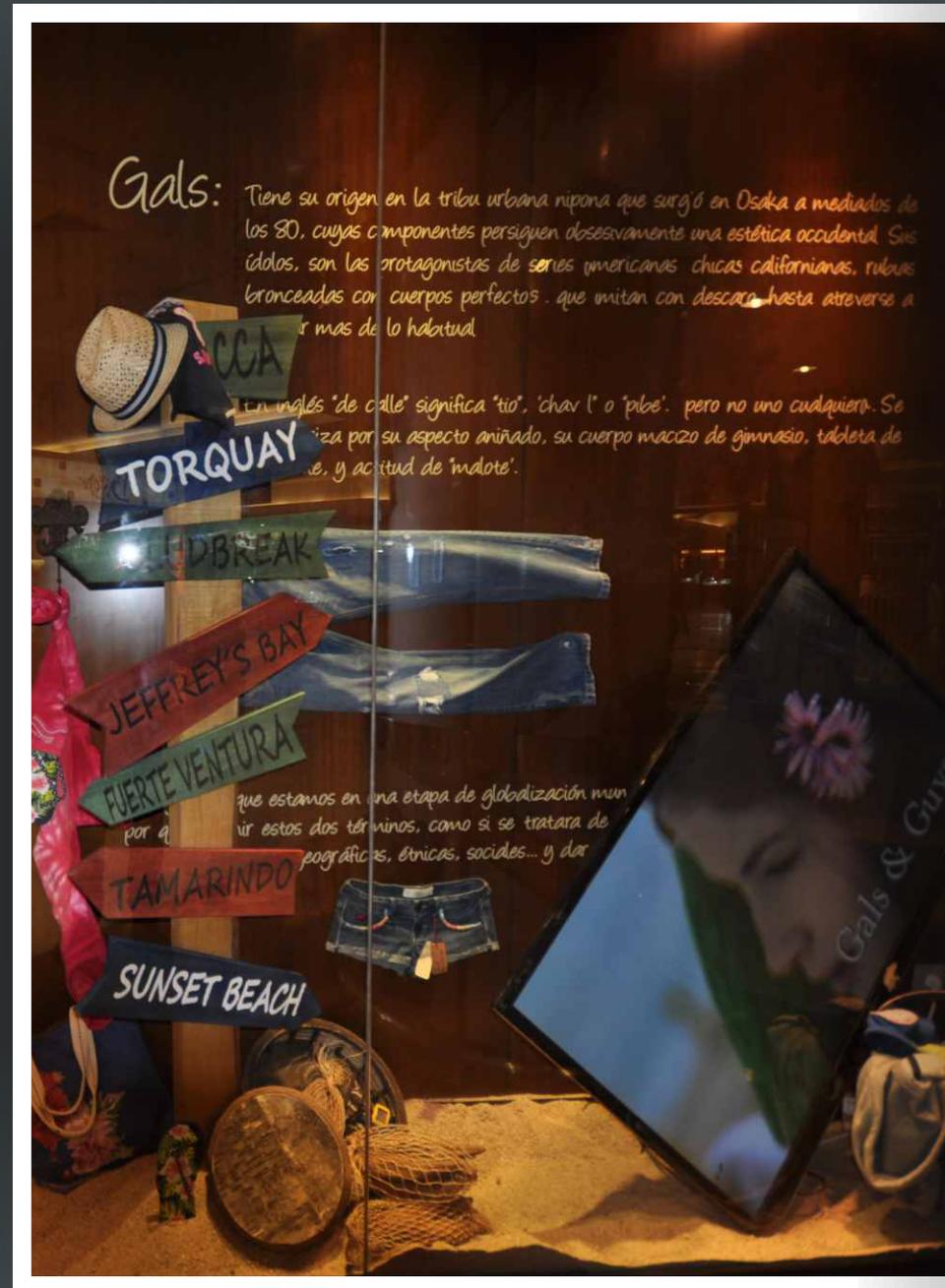


**Vivir la  
Experiencia**

**Es hacer sentir a los clientes para prepararlos y que empaticen con todo lo que ofrecemos...**



Las neuronas espejo, una gran ayuda para empatizar...

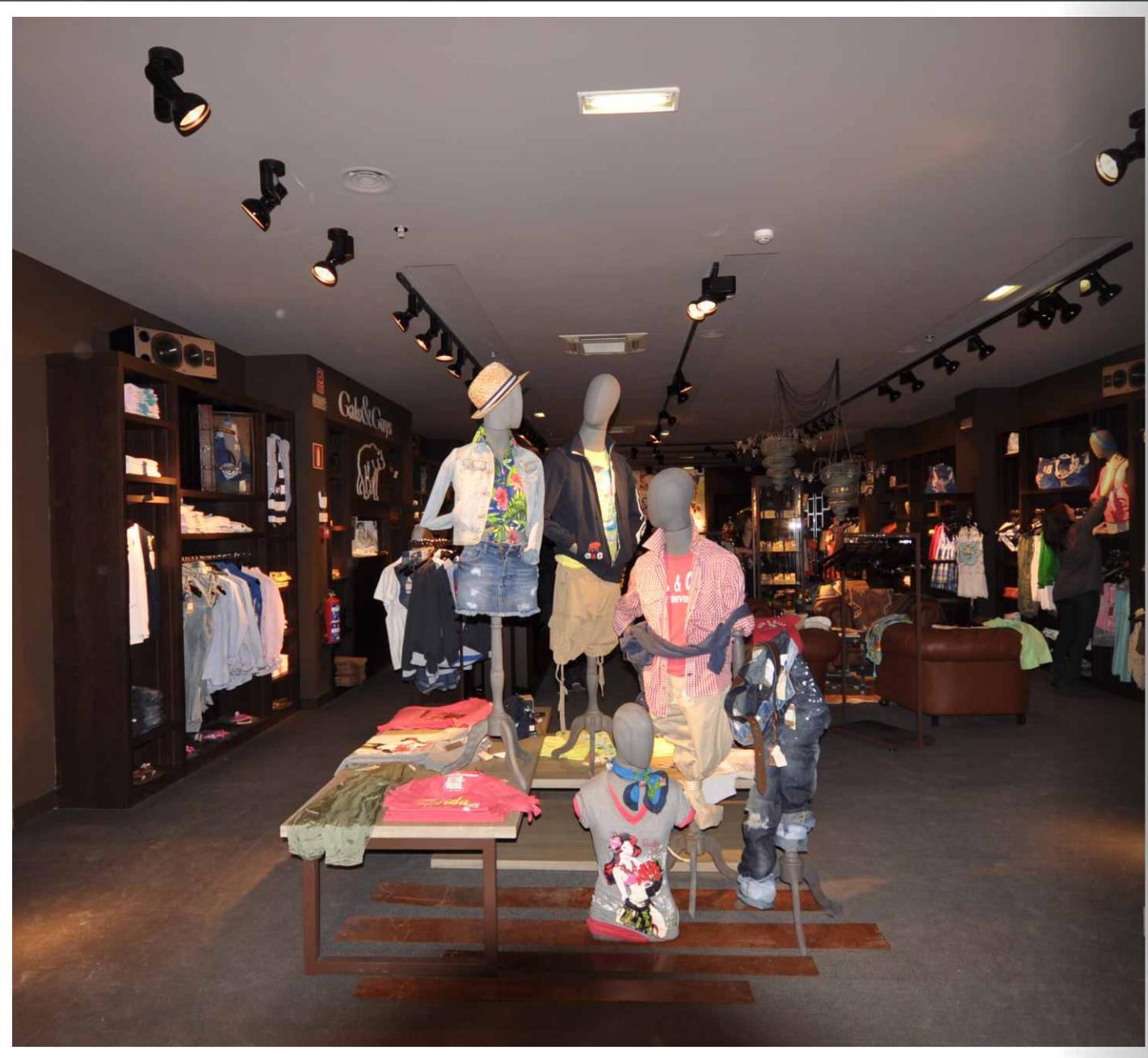


Y si pudieras encontrar el botón de compra en el cerebro de tu cliente..?

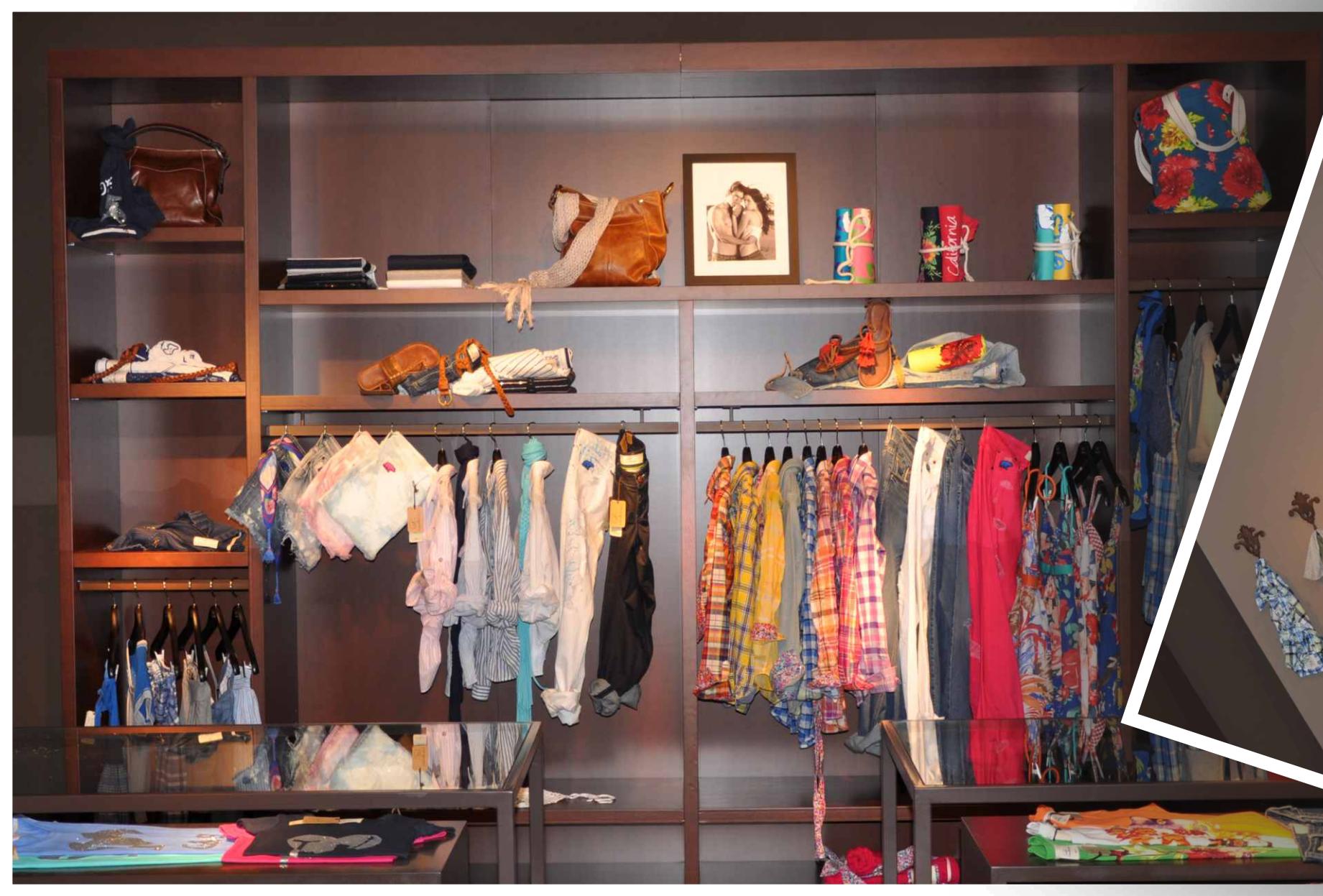


## Las Emociones

El momento de la ilusión esta en la mente y se puede provocar...



Provoquemos sentimientos, contemos historias, seamos coherentes en cada interacción...



Provocar  
decisiones

El cerebro medio es el que siente, el primitivo toma las decisiones...



No somos maquinas de pensar que además sentimos, si no que somos maquinas de sentir que a veces pensamos”