

SOLUCIONARIO EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. **Creatividad y sorpresa:** es una buena manera de garantizar el éxito y eficacia.

Orden y unidad: la sensación de desorden distrae al observador por lo que hay que evitarla.

Coherencia visual: está demostrado que nos es más fácil identificar y recordar un escaparate que tiene una coherencia visual con el comercio al que representa.

Visibilidad: si no hay suficiente espacio delante de la cristalería, lo más adecuado es compartimentar el espacio, jugar con la profundidad y reducir los espacios donde se exhibirán los productos.

2.

Música: con la música lenta el ritmo del flujo de los compradores es más lento. Esto significa que el cliente permanecerá más tiempo en la tienda, aumentando las posibilidades de que adquiera algún producto.

Aglomeración: la sensación de aglomeración reduce el tiempo de la compra, se cogen menos productos y se modifica el uso de información dentro de la tienda.

Olor: puede ser de los factores más influyentes en comercios como panaderías, restaurantes o tiendas de cosméticos.

Color: puede afectar creando ciertos estados emocionales o atrayendo la atención.

3.

La necesidad y las expectativas.

La motivación.

La experiencia.

UNIDAD DIDÁCTICA 6
MONTAJE PASO A PASO

4.



5.

