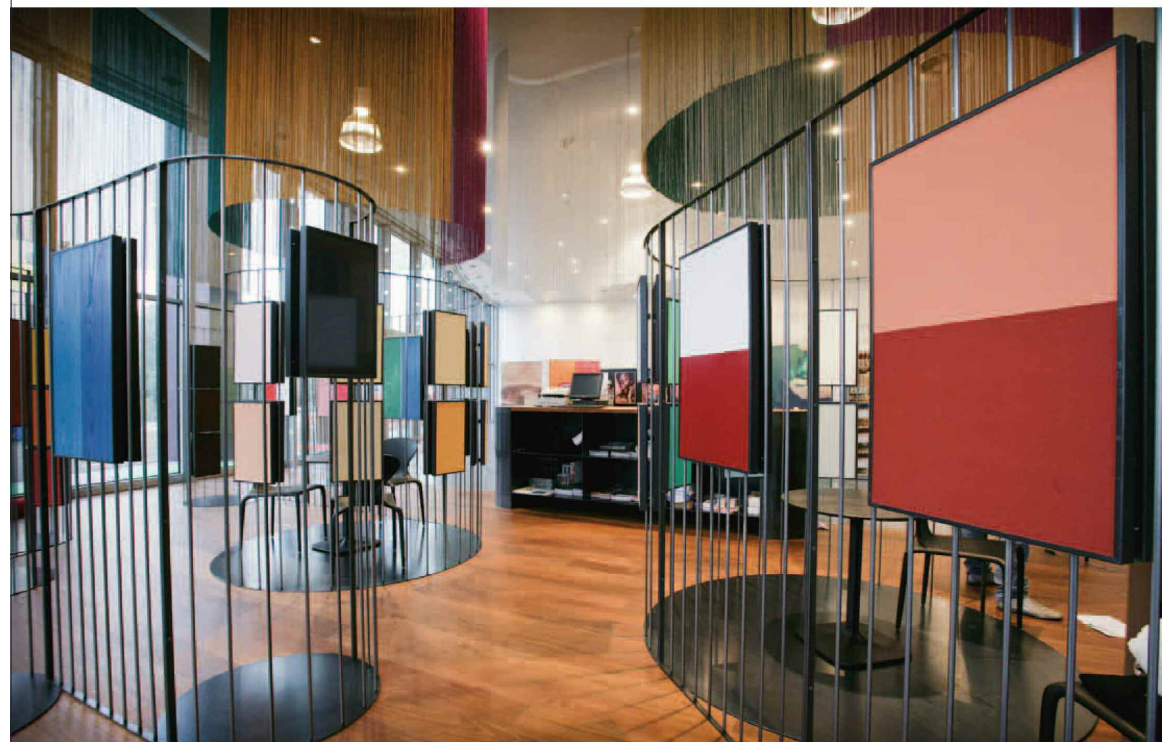


progetto



Vendere il colore

Visual Display reinterpreta per CAP Arreghini il concetto di punto vendita del colore. Un concept espositivo che stravolge i tradizionali format grazie ad un layout innovativo ed originale

“Non più un negozio di barattoli, ma una vera esperienza del colore”. Questo l’obiettivo che CAP Arreghini - azienda veneta che da 60 anni opera nel mercato dei prodotti vernicianti - ha condiviso con Visual Display per lo sviluppo



A26

del nuovo concept di punto vendita.

In un settore così legato alla distribuzione tradizionale, si ha voluto lanciare un nuovo progetto distributivo che pone il colore come focus espositivo ed il visitatore come protagonista di un’esperienza multisensoriale.

Visual Display ha lavorato nei termini di una approfondita ricerca di linguaggi e di nuovi spunti creativi che potessero rappresentare al meglio lo spirito innovativo del brand e che segnassero in modo memorabile ed inequivocabile una nuova interpretazione del punto vendita del colore.

Lo shopping esperienziale non è più prerogativa dei classici beni di consumo, ma è diventato una tendenza ormai importante a tutti i livelli. Coinvolgere i clienti in modo piacevole e gradevole, immergendoli in una vera e propria “emozione” è l’obiettivo di questo progetto. Il primo concept store - progetto pilota - è stato realizzato a Pordenone per il partner Arreghini



Paints come “prototipo” di quello che sarà il centro del colore CAP Arreghini del futuro: uno spazio con aree dedicate alle diverse tipologie di cliente, che incontrano le esigenze e gli stili di lavoro di ognuno.

Nei circa 1200 metri quadri di superficie, gli spazi sono stati organizzati con una doppia identità, sviluppata per rispettare i diversi approcci nei confronti dei prodotti CAP Arreghini: da un lato gli applicatori professionisti sono

invitati a percorrere un cammino guidato all’interno delle varie famiglie di prodotto, dall’altro una vera e propria showroom è destinata ad architetti e progettisti.

Lo spazio alla sinistra dell’ingresso è dedicato quindi agli applicatori e permette di trovare il prodotto ricercato grazie ad una chiara esposizione, articolata per linee e corredata di immagini esplicative, che rendono chiaro e visibile l’effetto che si andrà ad ottenere - questa area



A27



progetto



è anche area commerciale al dettaglio dedicata al consumatore finale. Le scaffalature di design che contengono i prodotti sono rivestite con immagini emozionali delle ambientazioni-tipo che si vanno ad ottenere, mentre l'area del "meeting point" è pensata per organizzare presentazioni, corsi di formazione o semplicemente per fermarsi per un confronto. Lo spazio alla destra dell'ingresso, invece, è dedicato agli architetti e presenta un aspetto totalmente diverso: il pavimento in legno e le particolari strutture metalliche realizzate in lamiera nera trattata a cera che ricordano il gioco dello Shanghai sono di grande effetto con la scenografia delle tende a fili liberi colorate in calata dal soffitto. Alla scoperta di una vera e propria "galleria d'arte", progettisti ed architetti sono chiamati a vedere e a toccare con mano i vari pannelli con i prodotti applicati dal vero, appesi a diverse altezze. Un gioco di volumi e colori, di materiali ricercati e scelte cromatiche, che invita ad approfondire la conoscenza dei prodotti, con la possibilità di fermarsi nelle pic-



cole aree per discutere, riflettere sulla soluzione decorativa o strutturale ad hoc, o anche per stare un po' nel relax. Visual Display ha sviluppato tutto il percorso di ricerca, creativo e progettuale fino alla direzione dei lavori.

