



CERTAMENTE

Suggerimenti di marketing psicologico

NEUROMARKETING PER NEGOZI ALIMENTARI. I CONSIGLI DI CARLO OLDRINI

Intervista a Carlo Oldrini realizzata da Roberto Pone in occasione di Certamente - Giugno 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/strategia/neuromarketing-per-negozi-alimentari-i-consigli-di-carlo-oldrini/>

Lo studio dei *display*, degli scenari visivi che i clienti di un negozio incontrano, può essere effettuato con tecniche comportamentali e di neuromarketing e, in quest'ambito, molto si può imparare dalle esperienze maturate dalle grandi aziende della distribuzione.

Per esempio il paradigma della **troppa scelta**. Spesso si confonde un assortimento ricco con sinonimo di successo ma non sempre è così, soprattutto quando gli spazi sono piccoli.

Una scelta più oculata e numericamente inferiore di prodotti, che però sono adeguati ai profili dei clienti della mia zona, può, invece, paradossalmente aumentare i risultati.



Fonti:

Intervista a Carlo Oldrini, Vice-Presidente area Marketing IPSOS Milano. L'intervista è stata realizzata da Roberto Pone in occasione dell'edizione 2023 di Certamente, Inspiring brain-to-business ideas.

Per le immagini:

Ottosunove, Certamente

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.

