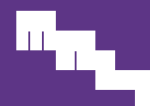




# ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING

**INICIO: 28 DE AGOSTO**

**MALI**



El *visual merchandising*, como parte fundamental del *retail*, exige una especialización profesional en ese campo, buscando promover las ventas mediante exhibiciones atractivas y rentabilización de espacios. El vitrinista o escaparatista es una figura clave en este desarrollo, recayendo en esta posición, la importante tarea de la puesta en escena y diseño de ese vendedor silencioso que actúa de forma constante y sin agotamiento. Hoy mas que nunca, el *visual merchandising* representa una función primordial en el mundo de la venta al detalle y no existe tienda comercial de éxito que no lo tenga bien implementado.

El taller brindará las herramientas básicas para el desarrollo de esta disciplina en sus distintas variedades y formas, cubriendo los aspectos teóricos y prácticos necesarios para llevarla a cabo. Se plantea el desarrollo de vitrinas (o escaparates) y las estrategias visuales para los diferentes espacios comerciales. Asimismo incluir el diseño con un rol fundamental, como agente de intervención, innovación y cambio.

## OBJETIVOS DEL TALLER

---

- ▶ Ofrecer las herramientas necesarias para diseñar, dirigir e implementar un proyecto de escaparate; desde el inicio.
- ▶ Conocer los materiales y las diferentes técnicas para la construcción del espacio, capaces de marcar tendencia y llamar la atención.
- ▶ Obtener conocimientos necesarios para tener una visión de la gestión del punto de venta y entender la imagen de marca.
- ▶ Desarrollar criterios de análisis para determinar si una vitrina es visualmente atractiva, funcional y racional con los costos y mantenimiento.

## DIRIGIDO A

---

Arquitectos, artistas, diseñadores, decoradores, profesionales en otros sectores y técnicos interesados en desarrollar desde el concepto, proyectos de escaparates y visual merchandising.

## DOCENTE

---



### Julia Ching Miu

Arquitecta y consultora independiente especializada en *Visual Merchandising*, *Store Design* y *Brand Experience*, en Perú, España y USA. Cuenta con 9 años de experiencia profesional en el sector comercial, creando y liderando estrategias de *visual merchandising* global, garantizando su correcta aplicación en los diferentes puntos de venta.

Ha desarrollado estrategias exitosas para tiendas departamentales especializadas en segmentos de moda, hogar, tecnología y de lujo. Ha sido Sub Gerente de Visual Merchandising en Paris - Cencosud, a cargo de las 10 tiendas a nivel nacional, donde ha participado desde el inicio de las operaciones en Perú. Asimismo se ha desempeñado como Jefa de Visual Merchandising para Saga Falabella, entre otros.

# CONTENIDOS

---



## Escaparatismo & Retail Branding

- Introducción e importancia del visual merchandising
- Expresión de marca: Retail Branding
- Tendencias visuales de merchandising
- Experiencia de compra

**Ejercicio:** Tiendas en el mundo



## Diseño y dirección artística

- ¿Arte o ciencia?
- Diseño Comercial (Áreas, zonas frías y calientes)
- Proyectar los matices de la marca
- Flujo del cliente, comportamiento y productos dirigidos
- Focales

**Ejercicio:** Análisis de una tienda en planos, lluvia de ideas



## Escaparate: Estrategia aplicada a través de líneas, colores e iluminación

- Escaparate: Evolución histórica, estrategia aplicada
- Objetivos y principios fundamentales del escaparate
- Conocimientos, habilidades y estudios del escaparate
- Composición, color, iluminación y grafismo
- Maniqués

**Ejercicio:** Mi escaparate



## Conceptos y estrategias de colocación de producto

- Visual merchandising
- Conceptos y estrategias de colocación de producto
- Mercadeo de productos blandos: Colorización, mercadeo, tallado.
- Etapas de mercadeo según temporada
- Mercadeo de productos duros

**Ejercicio:** Proyectar trasera y mueble en dibujo



## Materiales y diálogo con el espacio

- Mi escaparate: Idea rectora - PROYECTO
- Materiales y diálogo con el espacio
- Creación de una campaña o evento
- Presupuesto
- P.O.P., cartelería

**Ejercicio:** Crítica 1



## Creación de un escaparate: Proyecto final

- Entrega: Mi escaparate
- Presentación de maquetas y/o diapositivas y/o paneles
- Recomendaciones
- Conclusiones

“La clave del éxito de este curso fue la pasión que mostró la profesora al dar las clases. Nos transmitió los conocimientos necesarios”

**Marcela Chavarry**  
Especialista en promoción artesanal  
MINCETUR

# INICIOS y HORARIOS

- ▶ **LUGAR:**  
Museo de Arte de Lima - MALI, Paseo Colón 125, Lima 1
- ▶ **INICIO:**  
Miércoles 28 de agosto de 2019
- ▶ **HORARIO:**  
Miércoles de 7 a 10 p.m.
- ▶ **FECHAS:**  
28 de agosto; 4, 11, 18 y 25 de setiembre;  
2 de octubre (6 sesiones)

# CERTIFICACIÓN

Se emitirá certificado de participación a nombre del Museo de Arte de Lima - MALI.  
**Requisito:** Asistir a más del 50% de las sesiones.

# INVERSIÓN

## INVERSIÓN

- ▶ **Inversión única:** S/690
- ▶ **Financiamiento:** dos cuotas de S/390 (antes de la 1.º y 3.º clase)

El programa también se ofrece para ser dictado "in company". Consultar presupuesto.  
Se acepta efectivo, tarjeta de débito y tarjeta de crédito VISA, Mastercard, American Express y Diners Club

## DESCUENTOS

- ▶ 10 % por grupo de dos personas
- ▶ 20 % por grupo de tres personas a más
- ▶ 20 % a los miembros del PAM (Programa Amigos del Museo)

Descuentos no acumulables. No aplica ningún descuento si se cancela en dos cuotas.

# INFORMES E INSCRIPCIONES

- ▶ **Correo:** informes@mali.pe
- ▶ **Teléf:** 204-0000, anexo 201 (lunes a sábados de 9:00 a. m. a 6:00 p. m.)
- ▶ **Horario de atención:** Lunes a sábados de 8:00 a. m. a 8:00 p. m. y domingos de 8:00 a. m. a 5:00 p. m. en el Museo de Arte de Lima - MALI, Paseo Colón 125, Parque de la Exposición.

  /CursosMali/

"Un curso sumamente importante para todos los que quieren mejorar económicamente las ventas en su tienda"

Gilda Catherine Luna Victoria Menado  
Arquitecta  
Inversiones RCT

MALI

