

## IMAGEN EXTERIOR DE UN LOCAL COMERCIAL

La persona que regenta un local sabe que la primera imagen que se tiene de su negocio es la fachada y el escaparate, a esta primera identificación muchas veces no se le da mucha importancia, quizás por desconocimiento, por eso desde esta sección queremos ayudar a que se conozcan los aspectos más importantes que constituyen la visión exterior del local, para así atraer al público y que éste lo identifique para de esta manera invitarle a entrar.

El diseño del exterior del establecimiento es el que nos permite identificar nuestro local de otros.

Por ello queremos diferenciar tres aspectos importantes en la parte exterior del local, estos aspectos son: El nombre o logotipo, la entrada y el escaparate.

**El nombre del negocio:** se especifica mediante el diseño del rótulo o logotipo que debe de estar en consonancia con la imagen que se quiera dar, de forma que sea algo que sirva para individualizarlo y por lo tanto diferenciarlo de los demás.

**La entrada:** La entrada del establecimiento es el elemento que separa al cliente del interior de nuestro local. Por ello, es fundamental que se haga de forma que facilite la entrada y no suponga una barrera para el cliente sino que invite a entrar. Debemos utilizar, en este sentido, puertas transparentes para que se pueda ver el interior de nuestra tienda, que sean de apertura fácil o incluso que permanezcan abiertas y lo suficientemente amplias (más de un metro).

**El escaparate:** tiene como función atraer la atención del cliente y provocar un deseo de comprar. No sólo sirve para que se expongan algunos productos del interior, sino que debe de transmitir una imagen y un estilo que será captado por los consumidores. Es el principal vehículo de comunicación del pequeño y mediano comercio con sus clientes y supone cerca del 70% de las entradas al establecimiento y el 23% de las ventas.

Existen unos requisitos necesarios para hacer y mantener un buen escaparate, estos son:

- Debe transmitir el reflejo de lo que luego vamos a encontrar en el establecimiento.
- Tiene que atraer tanto al público en general, al que puede comprar, como al público objetivo al que se quieran dirigir los productos expuestos.
- Tiene que concebirse como un elemento vendedor, es decir aunque esté cerrado el local, el escaparate sigue expuesto y, por tanto, se puede conseguir que personas que lo vean decidan pasar por la tienda cuando esté abierta y compren.
- Mejor cuanto más original.
- Tiene que adecuarse al entorno, para ello se debe de tener en cuenta su ubicación, la época del año, el estilo propio y de sus productos, etc.
- Debe evitar recargarse.
- Renovarlos al menos una vez al mes.
- Se deben colocar productos y marcas de las que se estén realizando campañas publicitarias.

Fuente: Asociación de empresarios del comercio textil