За пределами образцов

Если вы хотите заниматься прибыльным заказным оформлением, процесс консультирования при покупке должен быть вдохновляющим и удобным, говорит багетный тренер JARED DAVIS, GCF. В таком случае клиенты будут продолжать возвращаться к вам снова и снова.

Часто говорят, что «одна картинка лучше тысячи слов». И в профессии оформителя показать клиентам, как их работа будет выглядеть в раме - необходимая часть успешной консультации в шоуруме. На протяжении десятилетий, владельцы багетных мастерских полагались на основные визуальные средства, такие как образцы багета и уголки паспарту, чтобы продемонстрировать, как будет выглядеть оформленное произведение искусства. Но времена меняются, и ожидания потребителей становятся все более изощренными. Сегодня успешная багетная мастерская больше не может рассчитывать только лишь на образцы-уголки, если хочет осуществлять продажи. Вам нужны дополнительные визуальные инструменты для достижения успеха, особенно если вы хотите продавать дорогостоящее индивидуальное оформление.

Не рассказывайте! Покажите! Привычки сегодняшних покупателей предметов роскоши подпитываются желанием. Маркетинговые и медиа технологии подразумевают, что потребители избалованы визуальными изображениями продуктов, на которые они могут потратить свои располагаемые доходы. От интернета до печатных каталогов, все в изобилии заполнено заманчивыми изображениями, профессионально отображенными в ярких цветах и визуальных деталях. Потребители все более подозрительны к продавцам и словесным подачам, они предпочитают делать выбор на основе информации, доставленной по другим каналам. Чтобы продать дорогостоящее, высококлассное оформление новым клиентам, вы должны показать им

Эта статья была опубликована в журнале ART BUSINESS TODAY, авторские права принадлежат Международной Торговой Гильдии Изобразительных Искусств FATG. *www.fineart.co.uk*
Статья переведена и подготовлена к публикации членом Гильдии и официальным партнером на территории России, компанией «ЛИОН Арт Сервис». *www.frame.ru*

Предыдущая страница, по часовой стрелке:

«Bottomley Fine Framing» в Мельбурне используют слегка наклонный рабочий стол, который ниже стандартной высоты верстака;

Уэйн и Шелли Ширмер из «Frame Smart» в Темворсе спроектировал и построил свой низкоуровневый стол, чтобы клиентам было проще рассмотреть все в ходе консультации;

Эта фотокнига 8x11" (20 страниц), стоит меньше $30, но она дает клиентам увидеть отличные примеры дизайна оформления.

идею и дизайн, а не рассказать про нее. Итак, каким образом позволить клиентам с легкостью увидеть то, что они могли бы захотеть купить? Есть множество способов помочь оформителям решить эту задачу на приемном пункте, такие как визуализационное программное обеспечение, дисплеи построенные по принципу хорошо/еще лучше/великолепно и торговые советы поставщиков. Предлагаю вам рассмотреть несколько проверенных на практике идей, которые я собрал в своих путешествиях по инновационным багетным мастерским.

Демонстрируйте идеи

Ничто не стимулирует желания клиента сильнее, чем привлекательная выставка стильных и творчески оформленных работ. Эта концепция становится жизненно необходимой для любой багетной мастерской. Ваши стены - это ценные активы, которые должны быть использованы для показа ваших лучших идей клиентам. Большинству оформителей не хватает места, чтобы показать полный спектр того, что они предлагают. Лучший способ обойти эту проблему - создать «меню оформительских идей».
«Меню оформительских идей» - отличный инструмент для начала любой консультации. Перед выбором багета и паспарту, попробуйте предложить клиенту каталог изображений оформленных работ, организованный по категориям: сертификаты, медали, фотографии, сувениры, памятные вещи и т.д. - чтобы клиент мог увидеть реальные примеры того, что вы сделали в прошлом. Это поможет вдохновить их на текущий выбор.
Клиенты часто не знают, чего хотят, пока не увидят это. Если у вас есть фотографии, будет совсем не сложно и не дорого создать профессионально выглядящее «меню оформительских идей». Просто используйте онлайн сервисы для создания фотоальбомов, такие как на www.shutterfly.com или www.snapfish.com.

iPad меню

Если развивать идею «меню» и идти дальше, почему бы не создать интерактивный каталог с помощью iPad? Потребителей интересуют современные технологии и привлекают интерактивные устройства.
Грег и Келли Гиллеспи из «Complete Framing» в Сиднее инвестировали в iPad, который они оформили. Теперь они используют его для привлечения внимания потенциальных клиентов, приглашая их посмотреть свои оформительские идеи.
Обычно активна заставка, но специальный знак приглашает «поиграть с нашим новым Ipad!». Заинтересовавшиеся клиенты могут просматривать полный спектр заманчивых фотографий, которые организованы в категории по принципу «меню идей». Категории также более обширны, чем в основном каталоге, и включают в себя сезонные коллекции к праздникам, дням рожденья и даже разделы типа «наши хиты».

Дизайн оформительского стола

Когда вы идете на шоу или на концерт, вы хотите иметь хороший вид на сцену и представление. Когда дело доходит до продажи индивидуального оформления, ваша сцена это ваш оформительский стол за которым вы представляете свою консультацию. Вы должны гарантировать, что создаете хорошее решение для своих клиентов, поэтому они должны иметь возможность с комфортом просматривать варианты оформления. Это будет заставлять их чувствовать, что они приняли правильное решение.
Подавляющее большинство клиентов багетных мастерских женщины, которые, как правило, ниже ростом, чем мужчины. Но большинство оформительских столов разработано и сделано мужчинами. Поэтому столы для подбора оформления, как правило, слишком высоки, чтобы обеспечить клиенткам комфортное расстояние для просмотра.
Столы, на которых вы подбираете и демонстрируете оформление, должны быть сконструированы для обеспечения лучшего просмотра вашему среднестатистическому клиенту, они не должны быть просто той же высоты что и верстак. Если вам приходилось раскладывать работу на полу, то наиболее вероятно, что ваш оформительский стол слишком высок.

> ***Обычно активна заставка, но специальный знак около стойки приглашает «поиграть с нашим новым iPad!»***

Вот несколько идей, как можно сконструировать удобный оформительский стол:
Делайте его как можно ниже – низкий оформительский стол обеспечивает комфортный просмотр людям любого роста и позволяет рассмотреть особенности дизайна.
Наклонный стол – не считая некоторых проблем с силой тяжести, стол с небольшим наклоном или даже с регулируемым наклоном, идеально подходит для создания комфортного обзора для клиентов.
Шаговый рельс – рельс или ступенька перед оформительским столом помогут клиентам взглянуть на работу сверху.
Сиденья – сделайте ваш стол максимально низким и добавьте комфортные стулья. Регулируйте высоту сидений относительно стола, пока не убедитесь, что она оптимальна для просмотра.

Эта статья была опубликована в журнале ART BUSINESS TODAY, авторские права принадлежат Международной Торговой Гильдии Изобразительных Искусств FATG. *www.fineart.co.uk*
Статья переведена и подготовлена к публикации членом Гильдии и официальным партнером на территории России, компанией «ЛИОН Арт Сервис». *www.frame.ru*

www.fineart.co.uk
Эта статья была опубликована в журнале ART BUSINESS TODAY, авторские права принадлежат Международной Торговой Гильдии Изобразительных Искусств FATG. Статья переведена и подготовлена к публикации членом Гильдии и официальным партнером на территории России, компанией «ЛИОН Арт Сервис». www.frame.ru

По часовой стрелке:
Тони Сток из «Framing to a T» в Мельбурне установил шаговый рельс перед своей стойкой;
«Complete Framing» в Сиднее предлагает клиентам использовать свой iPad для навигации по меню идей;
Эндрю Корриган из «Frame by Frame» сконструировал собственный низкий приемный стол и добавил к нему барные стулья, специально подрезав ножки для получения оптимальной высоты;
У «Framecor» в Перте есть «стена идей», которая обновляется в зависимости от сезонных тем;
Образцы-уголки увеличенного размера в «Gallery 360» в Перте

Станьте больше!

Порой образцы багета и картона от поставщиков могут оказаться слишком маленькими, чтобы помочь клиентам по-настоящему визуализировать конечный результат.

Миранда Смит из галереи «360» в городе Перт, изготавливает собственный крупноформатные образцы, чтобы помочь с визуализацией. Это особенно полезно для больших работ. А также сильно отличает ее багетную мастерскую от других, которые традиционно используют обычные уголки.

Вместо традиционной стены с образцами, Эдди Хейс из «Frame – Oz Images» в Кэрнсэ, включает свои образцы в многочисленные тематические дисплеи по всему магазину. Это помогает рассказать историю, а также позволяет создать несколько центров внимания и стимулирует творческие возможности для консалтинга. Клиенты хотят чувствовать себя комфортно и получать вдохновение и творчество на протяжении всего процесса подбора оформления. И многие из этих идей помогут внести свой вклад в создание общего впечатления, которое и является основной целью при продаже предметов роскоши.

Стремление расширить свои инструменты и навыки, делающие процесс дизайна и продажи более легким для клиентов, помогает дать им опыт, который они захотят повторить в будущем.

Джаред Дэвис GCF MCPF тренер на отраслевых выставках и конвенциях, который специализируется в области продаж и маркетинга. Джаред имеет 18-летний опыт в багетном деле, а также является автором многочисленных статей для крупных отраслевых изданий. Сейчас он занимается маркетингом и развитием продуктов в Larson-Juhl, а также является тренером и международным консультантом компании Gunnar International. Недавно он выпустил свою первую книгу: «Как получить максимальную отдачу от вашего СМС».