

EQUIPE PROJECT: FIDUCIA, SPAZI E PROFESSIONALITÀ

I PILASTRI PER IL CENTRO OTTICO

La pandemia globale sta ridefinendo nuovi ambiti della vita lavorativa, impattando anche e soprattutto il mondo del retail. Lo sanno bene in Equipe Project, realtà con oltre trent'anni di esperienza di progettazione e realizzazione di punti vendita, che ha vissuto ogni sorta di mutazione in ambito retail. Mai come quest'anno, per l'azienda, il mutamento sarà così radicale.



«Cambia la percezione del cliente, i suoi desideri, il suo metodo di acquisto e deve quindi cambiare, di conseguenza, anche gli spazi e l'ambiente dello shopping: pena la disconnessione negozio-cliente e la conseguente diminuzione delle vendite», si legge in una nota. Ci sono però tipologie commerciali per le quali il rapporto negoziante-cliente si costruisce su un binario leggermente discostato rispetto alle altre. Sono soprattutto quelle dove il rapporto umano di fiducia è alla base della vendita. Il centro ottico è una di queste. Centro ottico come "centro" del rapporto personale: «Questa peculiarità da un lato ci permette di poter sentire una certa sicurezza per un continuo svolgersi dell'attività anche in tempi difficili come l'odierno 2020, dall'altro ci costringe a "organizzare" spazi e metodi per lo svolgimento dell'attività in sicurezza, tranquillità, gestione ottimizzata».

Il "fil rouge" tra ieri e domani è la fiducia, la professionalità, il rapporto. Lo spazio fisico del centro ottico è il cuore di tutto questo. «È qui che è il momento di concentrarsi per creare l'ambiente giusto di lavoro per l'ottico e per il cliente. Un architetto, un interior designer, non è solo una figura che aiuta a rendere l'ambiente esteticamente accattivante, ma lavora molto sulla fruibilità dell'ambiente, sui percorsi, sugli spazi, sull'organizzazione di attrezzature, prodotti, materiali. Oggi non si può più prescindere dalla gestione razionale e dall'ottimizzazione del tutto per lavorare bene, seriamente, in sicurezza».