**MILANO HOME: APPUNTAMENTO CON LA FORMAZIONE**

*A Milano Home tanti spunti e occasioni di riflessione sui temi relativi all'evoluzione del settore home decor, con focus sugli spazi abitativi. Per una condivisione proficua e coinvolgente rivolta a tutti gli operatori del settore*

*Milano, 11 gennaio 2024*. Milano Home completa la sua offerta espositiva con importanti momenti di aggiornamento dedicati ai professionisti del settore. La formazione rivolta a retailer e progettisti è infatti fondamentale per comprendere i mutamenti in atto e anticipare le esigenze del cliente finale. Il fitto programma di incontri sarà scandito dagli appuntamenti della Retail Academy e dei Design Talks, organizzati in collaborazione con Poli.Design e Platform.

A guidare gli incontri della Retail Academy semiologi, digital pr, direttori marketing, docenti di psicologia dei consumi e neuromarketing, brand strategist e interior designer.

I Design Talks vedranno coinvolti gli studi più innovativi e all’avanguardia che dialogheranno attorno ai temi contemporanei dell’abitare

Da una parte approfondimenti sui nuovi scenari dell’abitare, con workshop organizzati in collaborazione **con professionisti del settore che illustreranno case history di studi di architettura internazionali,** dall’altra un’occasione per i retailer che vogliono informarsi e formarsi sui cambiamenti del mercato.

**RETAIL ACADEMY: SPAZIO AL CAMBIAMENTO**

I retailer sono le “antenne” che per prime percepiscono i mutamenti in atto, ma anche i primi a essere chiamati a cambiare per farvi fronte. Per questo a Milano Home si metteranno al centro la loro attività e il loro know how con gli incontri della **Retail Academy.**

Fitto il calendario degli eventi. I temi spaziano dalla gestione del rapporto con i clienti all’esperienza d’acquisto, passando per il commercio online nel settore casalinghi alla gestione degli spazi di vendita, con un occhio di riguardo al ruolo del neuromarketing e dei social network. Su quest’ultimo tema interverranno i semiologi Bruno Surace e Gabriele Marino con gli incontri dal titolo [Tik tok: come dialogare con le nuove generazioni](https://www.milanohome.com/eventi/programma/tik-tok--come-dialogare-con-le-nuove-generazioni.html).

Un seminario per esplorare questo universo comunicativo e culturale, tra rigore accademico e scrittura divulgativa, analisi scientifica e sguardo da insider e trovare nuove modalità di comunicazione con il proprio target. [Instagram Marketing per il retail e il design: come emergere oggi nella giungla Instagram](https://www.milanohome.com/eventi/programma/instagram-marketing-per-il-design--come-emergere-oggi-nella-giun.html) è il titolo del seminario tenuto da Ilaria Barbotti, Digital PR, Sarah Balivo, Architetto, Interior & Set Designer, Mariana Martini, Head Architect, Interior Designer e Rosalba Piccinni, “cantafiorista” che, a partire dal volume “Instagram Marketing for Dummies” (Hoepli editore) spiegheranno cosa fare per creare una community di valore.

### Al neuromarketing, nuovo campo di studio in cui i ricercatori indagano le risposte del cervello dei consumatori ai messaggi, è dedicato l’incontro dal titolo “Perché i consumatori acquistano?”. Con Mariano Diotto, Brand Strategist e Neurobranding Expert, per mostrare alle aziende come funziona davvero il neuromarketing e come possono usarlo a proprio vantaggio.

Con il titolo “I segreti del cervello per vendere meglio” Vincenzo Russo, Professore Associato di Psicologia dei Consumi e Neuromarketing e coordinatore del Centro di Ricerca di Neuromarketing “Behavior and Brain Lab” presso l’Università IULM di Milano, introdurrà soluzioni e comportamenti più funzionali per il successo della vendita.

A completare la panoramica degli appuntamenti, gli incontri sul tema delle vendite online per incrementare il fatturato, sulle [Strategie, Tattiche e Strumenti Digitali per Potenziare le Vendite nel Retail Tradizionale](https://www.milanohome.com/eventi/programma/strategie--tattiche-e-strumenti-digitali-per-potenziare-le-vendi.html), sull’e-commerce e su [Home Staging come alleato strategico del negozio](https://www.milanohome.com/eventi/programma/l-home-staging-come-alleato-strategico-del-negozio.html); [Home staging e micro-ricettività](https://www.milanohome.com/eventi/programma/home-staging-e-micro-ricettivita.html), solo per citarne alcuni.

**ABITARE IL PRESENTE: GLI INCONTRI IN COLLABORAZIONE CON PLATFORM**

Una serie di incontri per capire come stanno cambiando le case e gli oggetti che le abitano, per trovare nuove idee da proporre ai clienti e nuove narrazioni utili alla propria promozione. I "luoghi dell'abitare", spazi in cui le persone vivono, lavorano e interagiscono quotidianamente, negli ultimi anni hanno subito cambiamenti significativi. In questo contesto il ruolo degli architetti è fondamentale nella progettazione e nella creazione di ambienti abitativi adatti alle nuove esigenze.

Platform ha selezionato **quattordici autrici italiane** impegnate nel mondo dell’interior design che, con altrettanti talks, interpretano l’architettura di interni contemporanea. E lo faranno attraverso una accurata scelta di oggetti e complementi d’arredo, grazie alla collaborazione con artigiani del territorio, prediligendo le produzioni di eccellenza e talvolta progettando anche in prima persona nuovi prodotti con le aziende artigiane. **Autrici capaci di interpretare, con i propri progetti, i nuovi stili di vita** che sono :

Cinzia Anguissola Daltoè (Cinzia Anguissola Interior); Clara Bona (Studio 98); Carla Palù (Cù design); Marina Dallera/ Liliana Bonforte (Studio Dallera Bonforte); Francesca Diano ; Elisa Enrietto; Chantal Forzatti; Isabella Franco (Lupettatelier); Silvia Porro (Silvia Porro Architetto); Laura Sari (Reveria); Barbara Frua De Angeli (Barbara Frua De Angeli); Virginia Lorello (Virginia Lorello); Selina Bertola (Nomade Architettura); ; Studiodallerabonforte

**LA FORMA DELLE COSE: I TALK CON POLIDESIGN**

Nuovi materiali e forme per capire insieme a giovani designer il futuro dell’abitare e trovare nuove ispirazioni per il proprio punto vendita. Due talk a cura del Poli.Design (Prof. Francesco Scullica – Arch. Fabio Daglio)

**Residenzialità diffusa.** I nuovi contesti portano a una nuova dimensione spazio-tempo, che ci consente di avere relazioni sociali ampliate le quali possono portare a nuovi modelli di business e nuovi rapporti con gli spazi interni, con gli oggetti, la domesticità. Il talk approfondirà come e con quali strumenti il progettista può mantenere il coordinamento di questa orditura complessa, in quale proporzione i nuovi oggetti e le materie seconde e come l’interior design, anche nella relazione con il design di prodotto (soprattutto con riferimento agli oggetti e agli accessori d’arredo), possa influenzare l’attrezzamento e la caratterizzazione - in chiave funzionale e simbolica - di queste nuove “abitazioni temporanee”.

**Co-Retailing “in store” ed esperienza multicanale**

L’incremento dell’uso della tecnologia, anche in questo particolare settore, ha certamente spinto molto su format e strategie che puntano sull’”omni-canalità” e sulle vendite on-line. Nonostante tutto, lo spazio fisico, il rapporto con i materiali e la sensorialità percepita, sono oggi sempre temi centrali per far emozionare il consumatore, sempre basilari per il testing dei prodotti che l’esperienza digitale porta solo a desiderarli. Il talk cercherà di porre alla sua base questi temi per analizzare aspetti innovativi ed essere di supporto alle nuove esigenze, scelte e comportamenti di aziende, retailer, buyer e consumatori e di come il ruolo del progettista possa essere di supporto con proposte multisensoriali.

*milanohome.fieramilano.it*