



Mejora la experiencia y atrae el cliente que quieres. Ten en cuenta estos imprescindibles y date el placer de tacharlos de la lista en cuanto los hayas incorporado a tu tienda.

### Una bienvenida agradable.

Un escaparate pensado para contar una historia: productos de temporada, promociones, mi historia de marca...

Un acceso despejado y cómodo que invite a entrar.

### Un aroma que potencie emociones concretas.

Un aroma diseñado específicamente para mi tienda.

Una esencia que transmita lo que define mi marca a mis clientes.

### Un punto focal.

Una zona que destaque por encima del resto de rincones con un mensaje, con mi logo...

**[Una composición de elementos o galler wall para productos destacados.](#)**



## Un recorrido que apoye tus estrategias de venta.

Si el espacio es grande: zonas de más intimidad, con asientos, estanterías más altas o exponiendo los elementos de mayor tamaño.

Si es reducido: pequeños stands, mesas de apoyo, distintas alfombras o tratamientos del suelo.

## Escenas.

Mostrar cómo mis productos funcionan y [cómo pueden beneficiar a mis clientes con viñetas en expositores.](#)

Con los elementos a promoción a la altura de los ojos.

## Iluminación consciente.

Puntos de luz dirigibles en las zonas de mayor impacto, que no molesten a la vista.

Emulando la luz natural lo mejor posible.

## Despedida bonita y eficaz.

A la derecha del mostrador un producto de último momento.

Aprovechar ese espacio para agradecerles su visita y recordarles que serán bienvenidos siempre.



¡Hola!

Me llamo Nazaret, soy arquitecta de interiores imperfectos.

**Y quiero compartir contigo cómo crear espacios que te hagan feliz.**

Si esta guía llegó a tus manos por casualidad y aún no conoces:

[Misterios DECO](#)

Serás más que bienvenida pinchando el enlace.

Si este contenido te resultó útil y te quedaste con ganas de más:

**SUSCRÍBETE AQUÍ**