



GUIDA PER UN REGALO RESPONSABILE

a cura di Filippo

Perché si fa un regalo?

- ✓ per compiacere noi stessi:
 - compriamo quello che piace a noi disinteressandoci dei bisogni del ricevente
- ✓ per compiacere chi lo riceve:
 - cerchiamo di entrare in empatia con il ricevente e cerchiamo di recepire i suoi bisogni
- ✓ per fare scena:
 - con il ricevente e con gli astanti allo spaccettamento (il pacchetto è in ogni caso un must)

Una visione soggettiva...

Tuttavia io ritengo che unicamente la seconda scelta si attenga alla teoria del “Regalo Responsabile”...
andiamo a capire meglio...

Regalo responsabile: significato strategico

- ✓ entrare in empatia con il ricevente
- ✓ considerare le esigenze del ricevente
- ✓ considerare le infrastrutture in dotazione al ricevente (è inutile regalare un auricolare blue tooth se il ricevente non ha un cellulare)
- ✓ considerare le taglie del ricevente (onde evitare fastidiosi cambi)
- ✓ considerare lo stile e il gusto del ricevente

Regalo responsabile: significato operativo

- ✓ considerare il punto vendita a seconda del gusto del ricevente
- ✓ considerare il punto vendita per la sua Responsabilità Sociale
- ✓ considerare il punto vendita per la disponibilità dei cambi anche il Sabato e la gentilezza (e bellezza) del personale: vi state giocando anche la Vostra immagine!

Case Study: il regalo per Filippo

Proviamo a calarci in una realtà concreta per capire fattivamente come si può applicare la teoria del “Regalo responsabile”

Perché Filippo?

- ✓ è una persona che si merita un regalo per natale
- ✓ è una persona che si merita un regalo per il suo compleanno
- ✓ è una persona che si merita un regalo per ognuno dei due eventi (anche simbolico)

Entrare in Empatia: chi è Filippo?

- ✓ una persona giovane ma sobria
- ✓ è una persona che si è dimagrita e che vuole cambiare taglia anche nei vestiti (no L, XL)
- ✓ è una persona autonoma, che si fa le lavatrici da solo e non vuole farne 10 alla settimana (occhio ai colori e materiali)
- ✓ una persona che apprezza anche solo un pensiero se capisce che è stato messo del sentimento nell'acquisto o nella sua produzione, non valuta il valore del regalo se capisce che è stato acquistato senza ragionamenti o per compiacere il regalante (azione disfunzionale)

Esigenze: filosofia

- ✓ fortunatamente Filippo non ha bisogno di nulla
- ✓ Filippo valuta i regali non secondo il valore economico, ma per il grado di ascolto alla sua individualità
- ✓ I bisogni umani seguono la scala di Maslow indicata nella successiva slide, un bisogno superiore può essere soddisfatto solo se è stato soddisfatto quello al livello inferiore

Esigenze: la piramide di Maslow



grafica autoprodotta, e si vede...

Esigenze: cosa serve a Filippo?

In ordine di priorità:

- ✓ banconote in genere e quote per attività
- ✓ inserite poi la Vs. lista di priorità valutando anche il mix di prezzo per poter soddisfare tutti.

Esigenze: cosa non serve a Filippo

- ✓ profumi
- ✓ libri
- ✓ vestiario in genere, deve essere qualcosa dallo stile eccezionale
- ✓ accessori per casa in genere
- ✓ cellulare
- ✓ pc portatile (voglio sceglierlo e non ho una necessità imminente)
- ✓ articoli tecnologici in genere
- ✓ articoli da spolverare in genere
- ✓ articoli inutili in genere
- ✓ Un'ottima alternativa a questi regali potrebbero essere delle donazioni a delle Onlus o organizzazioni internazionali

Le Infrastrutture di Filippo

- ✓ ha solo due ante di armadio
- ✓ non ha più spazio in cucina e in casa in genere
- ✓ ha apparecchi tecnologici funzionanti e con dotazioni complete (no accessori, please)

Le taglie di Filippo

- ✓ vestiario: porta la 44 da uomo, taglia Zara 38(fidatevi), magliette S, camicie 15 (senza 1/2), maglioni S, giacche 44/46 (in ogni caso la taglia più piccola), boxer 3a, cinte misura più piccola.
- ✓ scarpe: 42

Stile e gusti di Filippo

- ✓ una persona che tende a vestirsi con stile “business casual” (non sportivo, non oversize, marginalmente classico)
- ✓ nel vestiario: capi dalle forme sobrie, di qualità fattuale, di lana, cotone, lino, non materiali sintetici (acrilico e altre sostanze plastiche)
- ✓ niente creatività? Tutt’altro, a Filippo piace reinterpretare le forme classiche con colori moderni e abbinamenti moderni: es. giacca con jeans, cravatte scherzose, etc.
- ✓ nel settore tecnologico: bada alla sostanza, non gli interessano prodotti di cui non sente una imminente necessità, valuta in ogni caso il design, adora il nero satinato
- ✓ per la casa: prodotti di design dal colore bianco.

Punto vendita: gusti di Filippo

- ✓ le criticità maggiori si hanno per i cambi, la Vs. scelta è l'unico articolo decente nel POS(point of sale)? Lasciate perdere...
- ✓ Il POS dovrebbe rispecchiare il gusto del ricevente (vedi slide Empatia)
- ✓ Sono apprezzati regali c/o
 - punti vendita d'immagine
 - facilmente raggiungibili
 - con orario continuato

Punto vendita: RSI

✓ Sono da preferire POS:

- di proprietà italiana
- di piccoli imprenditori
- che hanno certificazioni di qualità / sociali
- che sono trasparenti (condizioni di vendita e di cambio, etichettatura dei prodotti)
- che attuano qualche progetto volto al sociale: solidarietà, risparmio delle risorse (energetiche, acqua, carta riciclata), sicurezza (hanno luci d'emergenza e segnaletica anti incendio?)

Punti vendita: cambi

- ✓ non vi sono bastate le precedenti slide?!



Per capire la teoria...

...bisogna metterla in pratica!