



STAGEDHOMES
Associazione Italiana Home Stager



“HOME STAGING” PROGRAMMA SINTETICO WORKSHOP

- ▶ Durata: **8 ore (1 giornata)**
- ▶ Costo per partecipante: **€ 300,00 + IVA**
- ▶ Date giornate formative:

☐ **26 febbraio 2011**

☐ **02 aprile 2011**

1°MODULO

1. Introduzione

(a cura di Amy Lentini – esperta nel campo immobiliare e Presidente dell'Associazione Straged Homes)

1.1 Cos'è l'Home Staging

- Perché serve l'Home Staging
- Quali sono i vantaggi
- Tutti ne traggono un vantaggio
- Slideshow di esempi “Prima e Dopo”

2. Approfondimento 1: dal punto di vista dell'architetto

(a cura di Michele Annesi – esperto nel campo dell'architettura e arredamento d'interni)

2.1 Intro su convergenze tra Architettura, Arredamento d'Interni e Home Staging

2.2 Equilibrio e armonia

2.3 Spazi, forme e luce

2.4 Diverse tipologie di ambiente

- Loft
- Casa moderna

3. Approfondimento 2: la scelta dei mobili

(a cura dell'architetto Michele Annesi & Odette La France – Graphic Designer)

3.1 Come scegliere i mobili

3.2 La scelta dei colori

3.3. Creare un proprio magazzino (considerare gli spazi necessari)

4. Approfondimento 3: la fotografia

(a cura di Domenico Stinellis – fotografo dell'Associated Press)

4.1 Da 4 a 2 dimensioni

- Percezione dello spazio e visione fotografica

4.2 La ripresa fotografica

- Materiali e tecniche

4.3 L'illuminazione fotografica

- Materiali e tecniche

4.4 La post-produzione fotografica

- Il fotoritocco e le tecniche per l'Home Stager

2° MODULO

5. L'Home Staging nella pratica

(a cura di Emanuela Ricciardi – Home Stager)

5.1 La professione dell'Home Stager

- Quello che fa da quando entra in casa
- Cosa deve sviluppare

5.2 Cosa si fa per:

- Una casa abitata
- Una casa non abitata
- Etc.

6. Approfondimento 3: Home Staging come attività

(a cura di Ross Page – esperto in campo immobiliare)

6.1 Distinguere tra attività per business e attività per hobby

- I fornitori (opportunità con negozi di mobili che hanno pezzi invenduti: possono prestarli o noleggiarli esponendo anche la loro etichetta)
- I trasporti sono molto costosi (prendere in considerazione)

6.2 Redazione di un business plan

- Centri di costo
- Guadagni
- Investimenti in pubblicità e operazioni di marketing
- Investimenti per ampliamento business

6.3 Come ci si presenta a chi offre l'immobile e quindi alle agenzie immobiliari

7. Approfondimento 4: cenni di marketing

(a cura di Andrea Nanni – account director di Stailfab)

7.1 Cosa si intende con la parola "Marketing"

7.2 Cosa vendo a chi: offerta e mercato di riferimento

7.3 Strumenti di marketing e marketing plan

7.4 Listino

- Consulenza dopo indagine: si mostra un elenco di cose da fare
- Consulenza e preventivo per interventi (costi orari di consulenza e manodopera dei fornitori e costo mensile noleggio mobili)
- Success fee
- Noleggio mobili (possibile collaborazione con commercianti locali)

7.5 Adesione associazione

- Costi di adesione e data inizio sottoscrizione quote
- Strumenti da attivare e date attivazione