

VETRINE & vetrine®

Le 11 regole definitive per la Vetrina dei SALDI

Perché 11 regole?
Perché tutti ne danno dieci noi ne diamo
una in più.

La legge dice che:

40 giorni prima dell'inizio dei saldi non si possono fare vendite promozionali o sconti.

La legge dice che:

I saldi invernali inizieranno a Gennaio 2019
quasi tutti nello stesso giorno:

VETRINE & vetrine®

Abruzzo: dal 5 gennaio 2019 al 5 marzo 2019
Basilicata: dal 2 gennaio 2019 all'1 marzo 2019
Calabria: dal 5 gennaio 2019 al 28 febbraio 2019
Campania: dal 5 gennaio 2019 al 2 aprile 2019
Emilia Romagna: dal 5 gennaio 2019 al 5 marzo 2019
Friuli Venezia Giulia: dal 5 gennaio 2019 al 31 marzo 2019
Lazio: dal 5 gennaio 2019 al 28 febbraio 2019
Liguria: dal 5 gennaio 2019 al 18 febbraio 2019
Lombardia: dal 5 gennaio 2019 al 5 marzo 2019
Marche: dal 5 gennaio 2019 all'1 marzo 2019
Molise: dal 5 gennaio 2019 al 5 marzo 2019
Piemonte: dal 5 gennaio 2019 al 28 febbraio 2019
Puglia: dal 5 gennaio 2019 al 28 febbraio 2019
Sardegna: dal 5 gennaio 2019 al 5 marzo 2019
Sicilia: dal 6 gennaio 2019 al 15 marzo 2019
Toscana: dal 5 gennaio 2019 al 5 marzo 2019
Umbria: dal 5 gennaio 2019 al 5 marzo 2019
Valle D'Aosta: dal 3 gennaio 2019 al 31 marzo 2019
Veneto: dal 5 gennaio 2019 al 31 marzo 2019

In Alto Adige i saldi prenderanno il via il 5 gennaio 2019 e termineranno il 16 febbraio 2019. Eccezioni per alcuni comuni turistici dove invece si terranno dal 16 febbraio al 30 marzo 2019.

VETRINE & vetrine®

COSA SONO I SALDI

I saldi sono le vendite a prezzi scontati nel settore commerciale, soprattutto dell'abbigliamento, che avvengono di solito in due periodi dell'anno: dopo le feste natalizie e ai primi di luglio.

La parola viene dal lessico commerciale: la differenza tra le entrate e le uscite sono un "saldo", positivo o negativo, e i "saldi" sono quindi quello che non è stato venduto in un negozio alla fine della stagione e la vendita stessa di quei capi invenduti.

UN PO' DI STORIA

Le prime leggi che interessano le vendite straordinarie risalgono al periodo fascista in cui sono state introdotte le due categorie delle “vendite straordinarie” e delle “vendite di liquidazione”. I commercianti potevano scegliere liberamente il periodo dell'anno in cui fare le vendite straordinarie. Secondo una legge del 1980, le Camere di commercio stabilivano i periodi dell'anno, al massimo due, in cui si potevano tenere i saldi, che non potevano durare più di quattro settimane. La pubblicità non poteva essere “ingannevole” e il venditore aveva l'obbligo di dimostrare, in caso di controlli, che aveva effettivamente fatto gli sconti promessi rispetto ai prezzi precedenti. Nel 1998 si intervenne ancora sulle date, stabilendo che fossero le singole regioni a decidere quando poter iniziare i saldi. I saldi non esistono solo in Italia: molti paesi europei stabiliscono legislazioni particolari per le vendite promozionali.

REGOLE DA RISPETTARE

Per poter fare i saldi i negozi devono rispettare alcune regole. Ad esempio il prezzo originale di ogni prodotto in saldo deve essere sempre indicato in modo chiaro e inequivocabile, vicino alla percentuale di sconto e al prezzo scontato. Inoltre le merci in saldo devono essere tenute in zone separate rispetto a quelle non in saldo, in modo da non essere confuse.

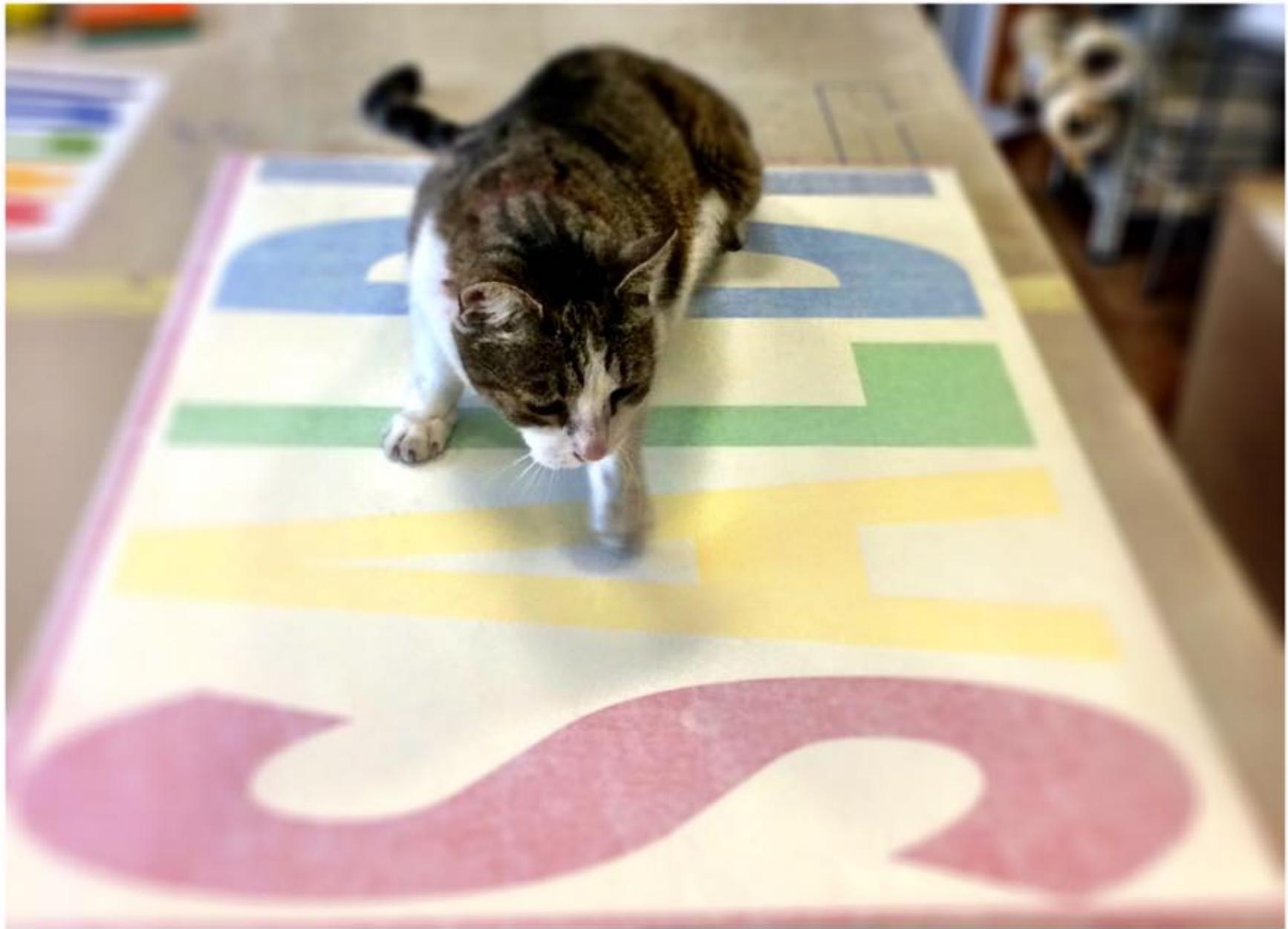
Regola 1

STUDIARE UNA COMUNICAZIONE
COORDINATA EFFICACE



Regola 2

CONTINUARE A CAMBIARE CON LA STESSA
FREQUENZA DI SEMPRE GLI ALLESTIMENTI.
(UNA VOLTA ALLA SETTIMANA, OGNI 15
GG, ECC.)



VETRINE & vetrine

Regola 3

USARE SEMPRE UN SOGGETTO VETRINA CHE
CALAMITI L'ATTENZIONE DEI PASSANTI

VETRINE & vetrine®



Corrent Milano

Regola 4

MEGLIO SCRIVERE META' PREZZO CHE IL
50% DI SCONTO



VETRINE & vetrine

Regola 5

CONTINUE AD ESPORRE LA GIUSTA
QUANTITA' DI PRODOTTO MAI ECCEDERE
IL CERVELLO UMANO CONTINUA A
FUNZIONARE COME SEMPRE ED IL
TROPPO IMPEDISCE LA MEMORIZZAZIONE
DI CIO CHE L'OCCHIO VEDE



VETRINE & vetrine



Regola 6

NON STIPATE MERCE IN VETRINA,
RICORDATE CHE LA VETRINA NON
E' IL MAGAZZINO DEL NEGOZIO



Regola 7

NON LASCIATE VETRINE VUOTE CON
MANICHINI NUDI O CON T-SHIRT RECANTI
SCRITTE PROMOZIONALI o peggio
ancora non chiudete le vetrine con
cartelli che inibiscano la visione di
prodotto



Regola 8

TRA UN CAMBIO DI VETRINE E L'ALTRO
CONTINUE A LASCIARE LE VETRINE
VUOTE PER ALMENO 24 ORE,
PER FAR ENTRARE IL PUBBLICO INVISIBILE DEI
“POI RIPASSERO’ A VEDERE”



Regola 9

RICORDATE CHE NON SI ACQUISTA PIU' PER
NECESSITA D'USO E QUINDI ANCHE IN
QUESTO PERIODO IL POTENZIALE CLIENTE
SI DEVE INNAMORARE DI CIO' CHE
ESPONETE

HERMÈS



Regola 10

RISPETTATE LA COSTRUZIONE DEL VOSTRO
ALLESTIMENTO NEL PUNTO FOCALE

VETRINE & vetrine®



Regola 11

ILLUMINATE IN MODO CORRETTO LA
VOSTRA VETRINA MANTENENDO
ACCESE LE LUCI ANCHE IN ORARIO
SERALE/NOTTURNO

Contatti:

- berveglieri@vetrinevetrine.com
- www.vetrinevetrine.it
- +39 337-627680
- Facebook:
Fabrizio Berveglieri ilMaestro;
Social Visual Merchandiser
VETRINE & Vetrine
- LinkedIn: Fabrizio Berveglieri
- SlideShare: VETRINE & vetrine
- YouTube: VETRINE & vetrine