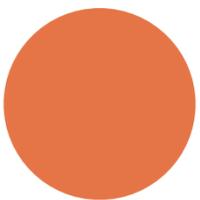
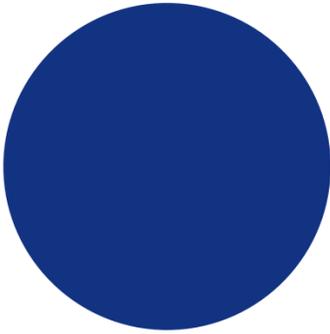


Sfruttare le Giornate Chiave di Fine Anno.



STRATEGIE PER NEGOZI FISICI



Introduzione

Il periodo di fine anno offre numerose giornate chiave che i negozi fisici possono sfruttare per aumentare le vendite e attirare più clienti. Dalle decorazioni di Halloween alle promozioni del Black Friday, fino agli acquisti last-minute di Natale, ogni occasione rappresenta una grande opportunità. In questa guida, troverai strategie e suggerimenti pratici per rendere il tuo negozio una meta imperdibile durante le festività, creando un'esperienza di shopping coinvolgente e memorabile per i tuoi clienti.





Giornata chiave: Halloween 31/10

STRATEGIE

Decora il negozio con un **tema di Halloween**, utilizzando zucche, ragnatele e luci. Crea un'esperienza interattiva per i clienti, come un **piccolo angolo foto** o un **gioco a premi** per i migliori clienti.

PROMOZIONI

Offri sconti esclusivi in negozio, come "**sconti spaventosi**" o **omaggi** per chi effettua un acquisto a tema Halloween. Potresti anche organizzare una **giornata con "Dolcetto o scherzetto"** per i clienti che portano i bambini.



SINGLE

Giornata chiave Single's Day 11/11

STRATEGIE

Sebbene sia meno conosciuto in Italia, è un'ottima opportunità per offrire promozioni individuali. I commercianti possono creare un'esperienza in negozio focalizzata su **“offerte per acquisti personali”** o **“regali per sé stessi”**.

PROMOZIONI

Offerte tipo **“Coccolati con un regalo”**, con sconti su singoli prodotti. Aggiungi incentivi come piccole **sorprese** o **gadget per chi acquista un regalo per sé stesso**.



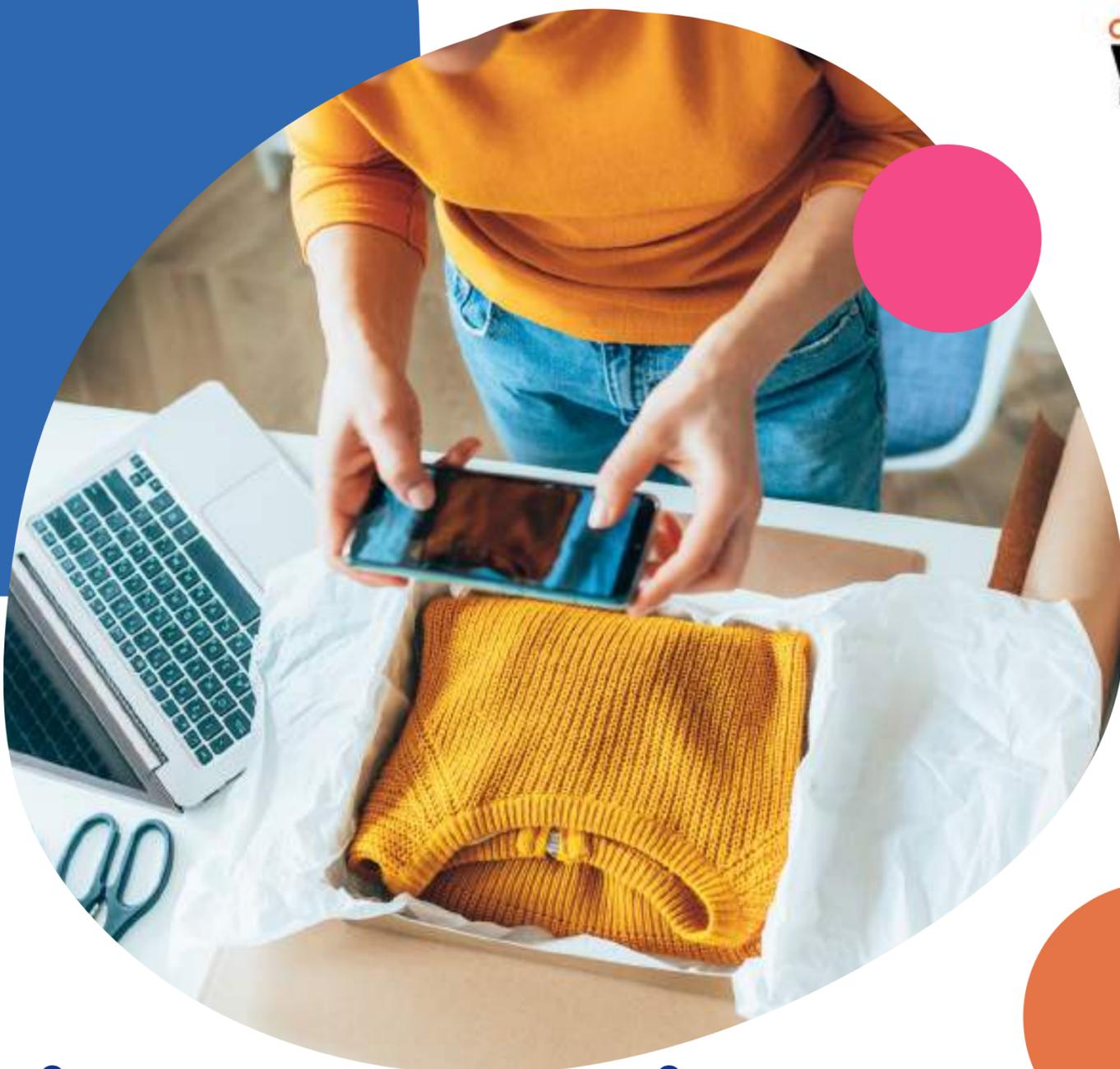
Giornata chiave Black Friday 29/11

STRATEGIE

Crea anticipazione con decorazioni e cartellonistica che promuovano le offerte **Black Friday**. Organizza il layout del negozio in modo da rendere i prodotti scontati facilmente accessibili.

PROMOZIONI

Offerte con forti **sconti su articoli selezionati per un numero limitato di giorni o ore**. Puoi anche incentivare con eventi flash in negozio: ad esempio, sconti solo per chi si presenta in negozio tra le 9 e le 11 del mattino



Giornata chiave

Small Business

Saturday 30/11

STRATEGIE

Enfatizza l'importanza di supportare le piccole imprese locali. **Crea un evento in negozio**, come un incontro con i clienti o una piccola festa con caffè e biscotti per ringraziare chi supporta il tuo negozio.

PROMOZIONI

Offri sconti esclusivi per chi acquista in negozio e promozioni che mettono in risalto la tua attività locale, come **prodotti artigianali o personalizzabili**.

8 Dicembre



Giornata chiave Immacolata 08/12

STRATEGIE

Preparati per l'inizio dello shopping natalizio. **Decora il negozio** con temi natalizi e crea un'atmosfera accogliente con **luci e musica** di Natale. **Assicurati di avere prodotti pronti per il confezionamento regalo.**

PROMOZIONI

Offri un servizio gratuito di confezionamento dei regali e promozioni a tema natalizio, come sconti su acquisti multipli o pacchetti regalo preconfezionati.



Ultimi giorni utili | Super Saturday, Natale 23/12

STRATEGIE

Questo è il giorno degli **acquisti last-minute**. Organizza il negozio in modo che i prodotti più popolari siano facili da trovare. Offri un **servizio di confezionamento rapido** per chi ha poco tempo.

PROMOZIONI

Sconti last-minute, magari solo per quella giornata, per incentivare i clienti che stanno acquistando gli ultimi regali. Offri anche pacchetti preconfezionati per semplificare la scelta.



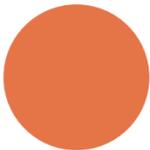
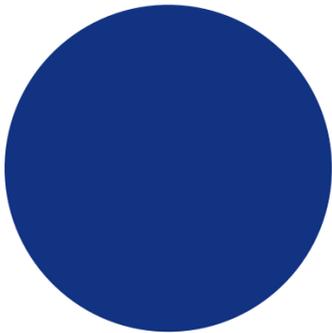
Giornata chiave Santo Stefano 26/12

STRATEGIE

Subito dopo Natale, attira i clienti che vogliono approfittare dei saldi post-natalizi. Crea cartelloni che indichino chiaramente le riduzioni e rendi gli **sconti visibili in tutto il negozio**.

PROMOZIONI

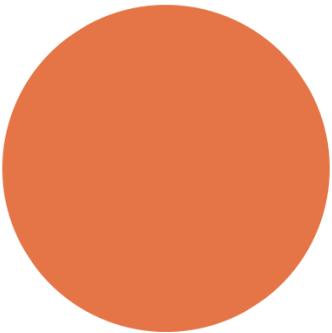
Saldi su prodotti stagionali e promozioni "**liquidazione natalizia**", con sconti maggiori su articoli legati alle festività.

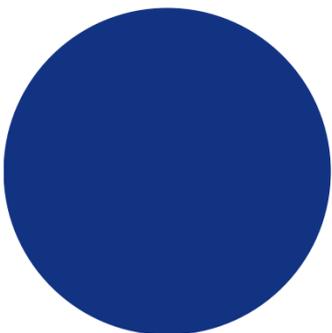


e per finire...

"Non è mai troppo tardi per essere ciò che avresti voluto essere."

George Eliot

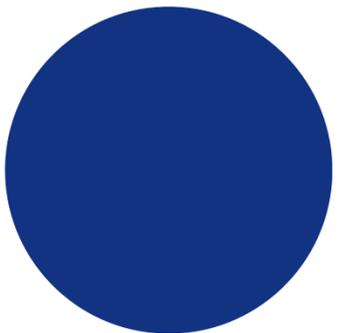


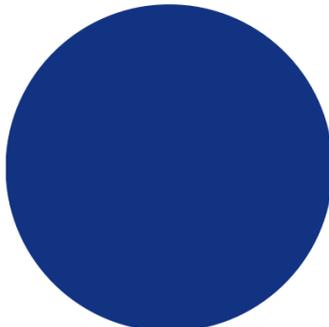


In quanto **imprenditore**, sei un **creativo** e un **visionario**.

Pianifica per tempo le tue attività e non temere di esplorare **nuove opportunità**.

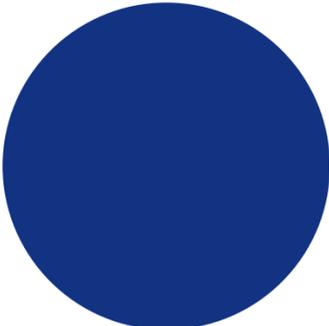
Se desideri migliorare la tua visibilità e raggiungere un pubblico più ampio, a volte basta informarsi e scoprire **nuove strategie**.





Perché limitarsi a seguire
un solo negozio quando
potresti gestirne due o più
contemporaneamente?

Sfrutta il potenziale delle
festività per far crescere il
tuo business e
raggiungere nuovi
traguardi.



Preparati a fare il prossimo passo

Raggiungi il successo che meriti!

**Contattaci ora e chiedi la tua
analisi gratuita di visibilità online
per scoprire come possiamo
aiutarti a espandere il tuo
business e attrarre un pubblico
più ampio.**

MULTI WEB NEGOZI

Ufficio 37

Ex SS 131 km 10.500

INFO

info@multiwebnegozi.com

TELEFONO

+39 070 800 6935

