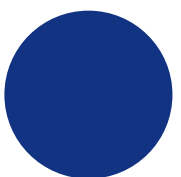
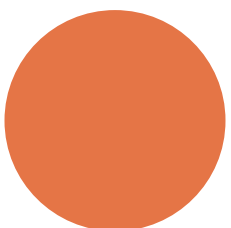


# Sfruttare le Giornate Chiave di Fine Anno.




**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

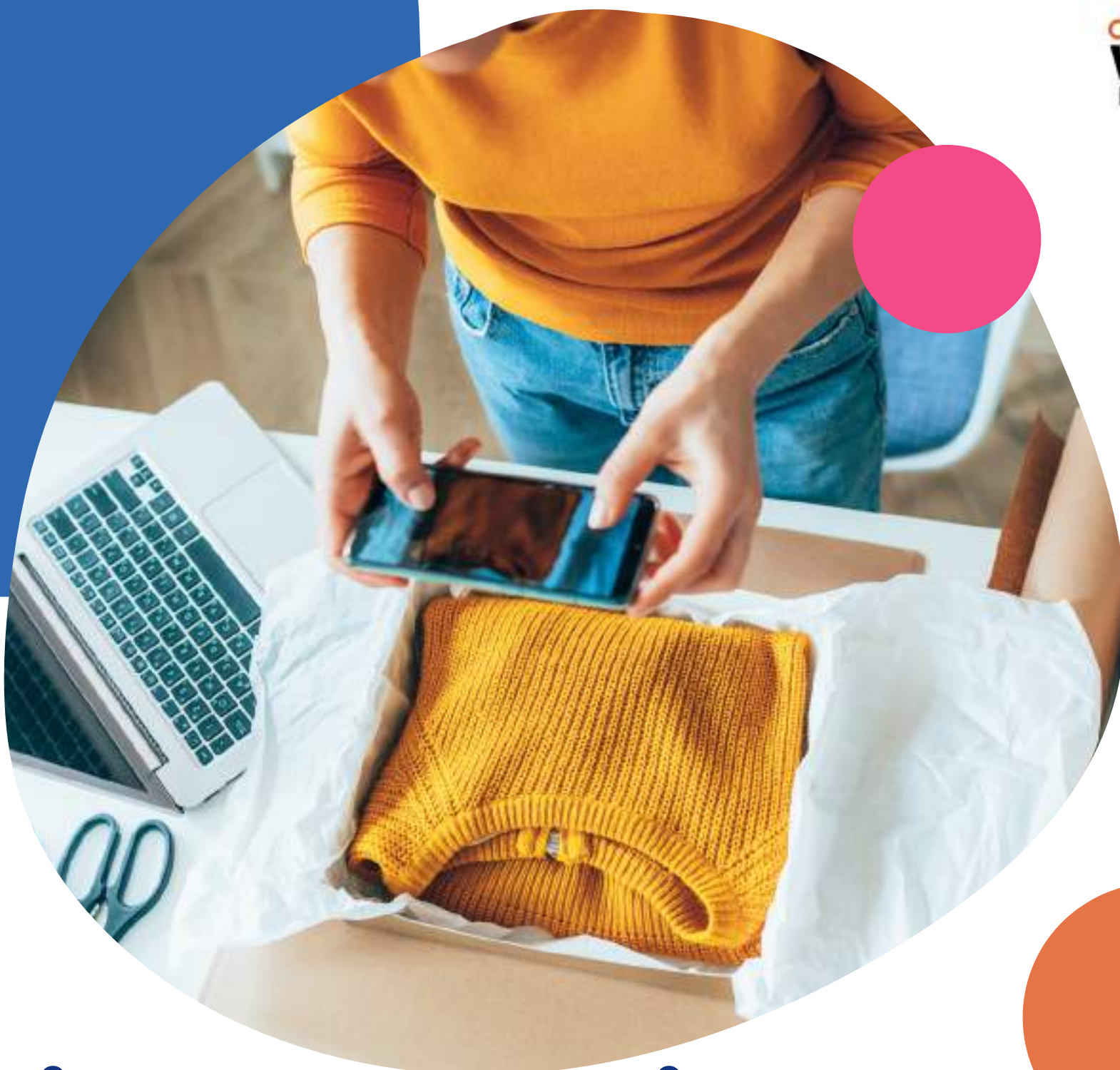
## STRATEGIE

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



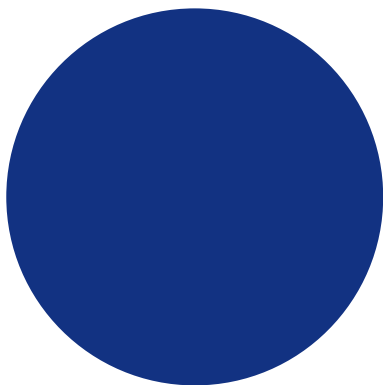
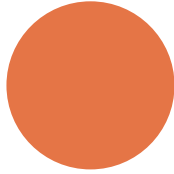


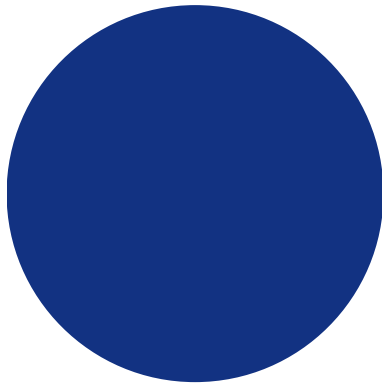
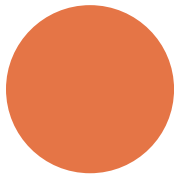


In quanto **imprenditore**, sei un **creativo** e un **visionario**.

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

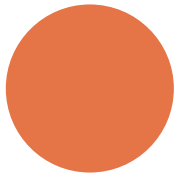
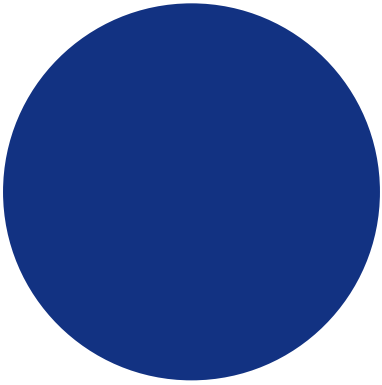
Se desideri migliorare la tua visibilità e raggiungere un pubblico più ampio, a volte basta informarsi e scoprire **nuove strategie**.





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](mailto:info@multiwebnegozi.com)**

**TELEFONO**

**+39 070 800 6935**

