

<p>Nome della Buona Pratica:</p> <p>Aprire un negozio dell'usato – dieci cose a cui pensare</p>	<p>Contatto : Small Business Trends</p> <p>Nome:</p> <p>Sito web: www.smallbiztrends.com</p> <p>Mail:</p>
<p>Tema affrontato:</p> <p> <input type="checkbox"/> Buona pratica - Generale <input checked="" type="checkbox"/> Buona pratica - Vendita </p> <p> <input type="checkbox"/> Buona pratica - Raccolta <input type="checkbox"/> Buona pratica - Sensibilizzazione </p> <p> <input type="checkbox"/> Buona pratica – Valorizzazione </p>	
<p>Contesto di implementazione (Territorio, punto di partenza, ...)</p> <p>Un negozio di seconda mano è spesso molto discusso.</p> <p>Per alcuni, è una curiosità, un'alternativa ai punti vendita tradizionali ma in quasi tutti i casi, questi sono conosciuti come luoghi per fare grandi affari!</p> <p>Tali negozi possono lasciare rapidamente il segno, hanno spesso clienti fedeli che amano raccontare ai loro amici di un negozio "segreto" in cui comprano bei prodotti senza eccedere il loro budget.</p> <p>Aprire un negozio di seconda mano di qualunque tipo nella tua comunità potrebbe essere un'ottima idea di business. Ecco 10 cose che dovresti considerare per il lancio e quindi per la gestione della tua attività.</p> <p>Cose da considerare quando si apre un negozio di seconda mano</p> <p>Scegli il tipo di negozio che desideri eseguire</p> <p>Ci sono negozi di seconda mano con una nicchia speciale - negozi di dischi, librerie, negozi di abbigliamento, mobili. Poi ci sono negozi di seconda mano che vendono praticamente tutto.</p> <p>Avrai bisogno di capire a che tipo di attività stai pensando. Tale decisione potrebbe essere basata su una varietà di fattori, tra cui la disponibilità di merce, l'ubicazione del negozio e la conoscenza generale di un prodotto. Considera anche il tuo mercato. Una città universitaria, ad esempio, potrebbe non essere il posto migliore per un negozio di antiquariato, ma un negozio di mobili usati o una libreria usata potrebbe essere un grande successo.</p> <p>Elabora un piano per l'approvvigionamento dei tuoi prodotti</p> <p>Potresti essere seduto su quello che pensi sia un sacco di merce valida per un negozio di seconda mano di qualità. E potrebbe essere vero.</p> <p>Ma cosa succede se un giorno hai molti clienti e i tuoi scaffali sono lasciati vuoti? Qual è il piano per ottenere più merce in fretta?</p> <p>Le cessioni e le vendite di liquidazione possono essere una fonte, così come le aste. Controlla gli annunci di aste locali. Ci sono eventi vicino a te per quasi ogni tipo di merce - dalle liquidazioni dei ristoranti, ai prodotti</p>	

alimentari all'ingrosso agli svuotamenti dei garage - che potrebbero riempire rapidamente i tuoi scaffali.

Assicurati di ottenere le giuste licenze commerciali

Quando si avvia un'attività commerciale, in particolare un'operazione locale "brick-and-mortar", è fondamentale rispettare tutte le leggi locali e acquisire tutte le licenze appropriate. Se si prevede di acquistare merci da privati cittadini, è anche importante assicurarsi che tutte le procedure in atto impediscano l'acquisto di beni rubati e che si collabori con le autorità se si intercetta tale merce.

Assumi un aggiusta tutto

Se gestisci un negozio di mobili o elettrodomestici di seconda mano, potrebbe esserci un momento in cui acquisti qualcosa, con l'intento di venderlo, che richiede un po' di lavoro. Sarai troppo preso dall'eseguire altri aspetti della tua attività per avere il tempo di dedicarti all'opera.

Trova persone affidabili in grado di effettuare riparazioni a un costo negoziabile e a chiamata: sarti, elettricisti o anche qualcuno di più specializzato, come un riparatore di condizionatori d'aria.

Conducilo come un business moderno

Solo perché molta della tua merce è di seconda mano, ciò non significa che il tuo business sia di seconda importanza. I tuoi clienti si aspettano che tu usi efficacemente la tecnologia e crei un'esperienza di acquisto positiva. Considera un sistema di punto vendita con una certa portabilità. Adotta un programma di fidelizzazione del cliente facile da tracciare. Mantenere un negozio pulito e ben illuminato.

Tieni il passo con le tendenze

Si può presumere che gestire un negozio di articoli di seconda mano significa accettare quasi tutto ciò che le persone portano per la rivendita o qualsiasi cosa si possa comprare all'asta. Beh, ti sbagli. Non tutti i prodotti di seconda mano sono appetibili allo stesso modo. Quindi, dai un'occhiata a quali dei tuoi prodotti sembrano vendere meglio. Rimani aggiornato sulle ultime tendenze. Mescola il vecchio con il nuovo e dai ai tuoi clienti un'esperienza davvero unica.

Dimentica i prezzi fissi e impara a negoziare

Pochi negozi di articoli di seconda mano hanno prezzi fissi sulla loro merce. E il tuo obiettivo di gestire un negozio di articoli di seconda mano dovrebbe essere quello di smaltire la merce nel tentativo di introdurre nuove cose il più rapidamente possibile. Per fare questo, devi imparare a fare affari al buio e lasciare che i tuoi clienti si sentano come se stessero facendo un buon affare.

Essendo in grado di soddisfare i clienti, puoi davvero fare molto per costruire una base di clienti fedele.

Non importa quale sia la tua nicchia di clienti, diversifica il tuo magazzino

Anche se si vuole aderire a un mercato di nicchia, non c'è niente di sbagliato nel coinvolgere il maggior numero possibile di potenziali clienti. Usando di nuovo il negozio di dischi come esempio ... i tuoi scaffali dovrebbero essere pieni di vinili vintage ma per fare in modo che il negozio inviti più persone, prendi in

considerazione l'aggiunta di prodotti per persone senza un giradischi ma comunque legati alla tua specialità.

Inoltre, ascolta i tuoi clienti. Se ti chiedono determinati tipi di prodotti, fai del tuo meglio per inserirli il prima possibile. Ancora una volta, questo è un altro modo per sviluppare clienti fedeli.

Promuovi i prodotti tra i tuoi clienti

I negozi di articoli di seconda mano hanno un vivace seguito sui social media e dovresti lavorare per ottenere i tuoi post su Facebook e altri social network simili - in modo che raggiungano il maggior numero di persone possibile. Utilizzando i social, informa i clienti sui nuovi prodotti appena entrati. Esegui anche promozioni speciali per i tuoi follower.

Ricorda, la seconda mano non deve essere la seconda scelta

In alcuni posti, i negozi di seconda mano non sono ben visti spesso, invece, sono amati dalla comunità. Quindi assicurati di connetterti con la comunità in cui operi.

Lavora duro per capire esattamente di cosa ha bisogno la tua comunità e il tipo di esperienza che i clienti si aspettano. Quindi fai tutto il necessario per soddisfare quei bisogni e creare quell'esperienza.

Non allontanarti dal resto della comunità. Diventa parte di esso, invece.

Pratica, metodo di intervento e obiettivo dell'approccio

Le possibilità di avviare una piccola impresa con materiale di seconda mano

Risultati (impatto sul pubblico, sul territorio, ...)

Target:

Cittadini

Prospettiva d'uso e disseminazione:

Buoni consigli

Il presente progetto è finanziato con il sostegno del programma Erasmus+ dell'Unione europea.

„L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione europea declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.”

Progetto Nr. 2016-1-FR01-KA202-023909