



ARTICOLO 035 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA

Il negozio come portafoglio di categorie

Leggere l'assortimento per funzione aiuta a capire quali prodotti sostengono il risultato complessivo.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Un negozio contiene prodotti che svolgono ruoli diversi. Alcuni attirano visite, altri completano un acquisto o rispondono a un'esigenza frequente. Confrontarli soltanto attraverso il fatturato può nascondere il contributo che offrono all'assortimento.

Propongo di osservare margine, rotazione e relazione con gli altri prodotti. Una referencia poco venduta potrebbe essere importante per rendere completo il servizio; un articolo molto richiesto potrebbe assorbire spazio e lavoro senza contribuire abbastanza ai costi. Queste possibilità richiedono dati e osservazione, non etichette assegnate una volta per tutte.

In un esempio ipotetico, un accessorio genera acquisti insieme a un prodotto principale. Valutarlo isolatamente può trascurare quella relazione. Occorre però distinguere abbinamenti osservati da semplici aspettative e verificare se lo stesso spazio possa essere utilizzato meglio.

La revisione dell'assortimento dovrebbe quindi collegare funzione commerciale e costo delle risorse impegnate. Ridurre categorie può semplificare il negozio, ma anche lasciare bisogni scoperti. Aumentarle può arricchire l'offerta, richiedendo più capitale e competenze. Il criterio proposto è verificare come ogni categoria contribuisca all'esperienza del cliente e alla sostenibilità economica dell'insieme, mantenendo chiari gli obiettivi della scelta.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli