



ARTICOLO 156 · MODA LUSO E CONSUMATORI

Una collezione in showroom e la disponibilità futura

La presentazione deve rendere chiaro il rapporto tra ciò che si vede e ciò che potrà essere consegnato.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Una collezione presentata in showroom può anticipare prodotti non ancora disponibili. La conversazione commerciale dovrebbe distinguere il campione esposto dall'articolo che verrà consegnato. Varianti, tempi e condizioni devono essere comprensibili a chi prepara un ordine o valuta una proposta per il proprio negozio.

Propongo di raccogliere le informazioni necessarie prima della conferma. Un prodotto visto dal vivo può avere una disponibilità futura diversa per colori o taglie. L'ordine richiede un collegamento riconoscibile tra scelta, specifiche e condizioni, senza affidarsi soltanto al ricordo della presentazione.

Immaginiamo un rivenditore interessato a una variante fotografata ma non presente tra i campioni. La richiesta va verificata prima di considerarla disponibile. Una conferma documentata riduce il rischio che aspettative e fornitura seguano percorsi differenti durante i mesi successivi.

La qualità della presentazione si legge anche nel lavoro che rende possibile dopo la visita. Il confronto dovrebbe lasciare informazioni utilizzabili, con elementi confermati e aspetti ancora aperti. Lo showroom aiuta la scelta quando la proposta estetica rimane collegata alla fattibilità dell'acquisto e della consegna.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli