

Linee guida per l'allestimento degli spazi espositivi

UGT APS – Mercatini ed eventi

Allestire una bancarella efficace non significa solo esporre prodotti, ma **creare uno spazio curato, coerente e attrattivo**.

L'obiettivo è offrire al pubblico un'esperienza piacevole e valorizzare al meglio il proprio lavoro, contribuendo allo stesso tempo alla qualità complessiva del mercatino.

Preparazione

Conoscere l'evento

Informarsi sulla tipologia di mercatino (vintage, artigianato, creativo), sul pubblico e sul contesto aiuta a preparare un allestimento coerente.

Selezione dei prodotti

Portare prodotti **puliti, in buone condizioni e coerenti tra loro**.

Una selezione curata è sempre più efficace di una proposta troppo dispersiva.

Quantità

Prevedere una quantità adeguata di merce per tutta la giornata, con eventuali scorte per gli articoli più richiesti.

Spazio espositivo

Lo spazio viene fornito **vuoto**: ogni espositore deve essere autonomo nell'allestimento.

È quindi necessario portare tutto il materiale utile, ad esempio:

- tavolo/i
 - sedia
 - strutture espositive (relle, espositori, mensole, ecc.)
 - eventuali accessori (sacchetti, imballaggi, ecc.)
-

Allestimento dello spazio

Struttura del banco

Utilizzare tavoli stabili e, se possibile, creare **diversi livelli espositivi** (alzate, scaffali, supporti).

Questo rende lo spazio più ordinato e visivamente interessante.



Copertura

Gazebo, ombrelloni o coperture sono consigliati per proteggere merce e clienti da sole o pioggia. In caso di maltempo è responsabilità dell'espositore proteggere i propri prodotti.

Ordine e disposizione

I prodotti devono essere:

- ben visibili
- ordinati
- facilmente accessibili



⚡ Non è consentito:

- esporre merce a terra
- utilizzare scatoloni "svuota tutto"
- presentare prodotti in modo disordinato o confuso



NO



NO

Prezzi

- È consigliato esporre prezzi chiari sui prodotti
- Evitare cartelli eccessivamente invasivi o poco coerenti con il contesto
- Eventuali aree sconto sono ammesse, purché **ordinate e ben presentate**

👉 L'obiettivo è mantenere un'immagine curata e uniforme del mercatino.

Immagine e stile

Coerenza visiva

Ogni bancarella dovrebbe avere uno stile riconoscibile e armonico.

Decorazioni

Sono benvenuti elementi come:

- tessuti
- fiori
- luci
- oggetti scenografici

Devono però essere utilizzati con equilibrio, senza creare confusione.

Esposizione creativa

Valorizzare i prodotti con supporti adeguati:

- ceste
- valigie
- supporti in legno o metallo

👉 L'allestimento deve comunicare **cura, qualità e identità**.

Loghi e banner

È possibile esporre il proprio brand, ma:

- senza eccessi
- senza impatti visivi invasivi

Strutture di grandi dimensioni devono essere concordate con l'organizzazione.

Gestione della vendita

Pagamenti

È consigliato offrire più modalità di pagamento (contanti e digitale).

👉 Gli espositori **hobbisti non sono obbligati ad accettare pagamenti elettronici**, ma è consigliato dotarsi di soluzioni semplici come POS portatile (es. SumUp) o app di pagamento (es. Satispay).

👉 Assicurarsi di avere sempre il resto disponibile.

Materiali per la vendita

Portare:

- sacchetti (preferibilmente sostenibili)
 - confezioni
 - eventuale materiale promozionale (biglietti da visita, flyer)
-

Comfort e organizzazione

I mercatini si svolgono principalmente all'aperto:

- portare acqua
- protezione solare o abbigliamento adeguato
- una sedia per i momenti di pausa

👉 Nella maggior parte degli eventi sono presenti **area food o food truck**.

Relazione con il pubblico

- Accogliere i visitatori con cordialità
- Essere disponibili e preparati sui prodotti
- Raccontare il valore di ciò che si vende (materiali, storia, lavorazione)

👉 Un buon rapporto con il pubblico **fa la differenza nelle vendite**.

Comunicazione e promozione

È consigliato promuovere la propria presenza all'evento tramite social.

👉 Verranno privilegiati contenuti autentici e di qualità che valorizzano prodotti e allestimento.

Taggando i canali ufficiali, i contenuti potranno essere ricondivisi.

👉 Eventi UGT APS:

- *Instagram*: @ugt.aps ([instagram.com/ugt.aps](https://www.instagram.com/ugt.aps))
- *Facebook*: UGT APS ([facebook.com/ugt.aps](https://www.facebook.com/ugt.aps))

👉 Valmadrera Vintage Market:

- *Instagram*: @valmadreravintage ([instagram.com/valmadreravintage](https://www.instagram.com/valmadreravintage))
 - *Facebook*: Valmadrera Vintage Market ([facebook.com/valmadreravintage](https://www.facebook.com/valmadreravintage))
-

Miglioramento continuo

Dopo ogni evento è utile:

- analizzare cosa ha funzionato meglio
 - capire quali prodotti hanno avuto più interesse
 - migliorare allestimento e proposta per gli eventi successivi
-

Obiettivo comune

Tutti gli espositori contribuiscono alla riuscita dell'evento.

Un allestimento curato e coerente permette di creare un mercatino più bello, più professionale e più attrattivo per il pubblico.