

Scontare al momento giusto, vendere di più



Sai che **gli invenduti al supermercato si ridurrebbero drasticamente** se più persone scegliessero i **prodotti che scadono per primi**?

Eppure è semplice. Basta partire dall'osservazione del comportamento del consumatore. Quando si trova nel reparto dei freschi, non sceglie il prodotto davanti, bensì quello più in fondo.



Perché sa che quel prodotto scade dopo.

E, per lui, i cinque giorni in più che compra allo stesso prezzo del prodotto che scade la settimana successiva sono **preziosi**.



Intanto, sullo scaffale, i prodotti davanti rimangono fermi. Allora, all'ultimo minuto, bisogna ricorrere a deprezzamenti feroci.



La transizione verso i codici 2D proposta dal percorso **GS1 Sunrise 2027** presenta la possibilità di risalire contemporaneamente a lotto, data di scadenza e unità del prodotto, associando quella riferimento a un prezzo dinamico. In modo facilissimo, **con un unico passaggio in cassa**.



Dunque, il retailer si trova tra le mani la possibilità di **iniziare a tenere conto**, finalmente, **di un valore economico che fino ad ora ha trascurato**: il tempo residuo prima della scadenza.

Mano a mano che i giorni passano, il prezzo della referencia davanti scende. **Questo significa che l'incentivo economico ad acquistare proprio quel prodotto sale.**



Il premio per il consumatore?
Lo sconto, la collaborazione alla causa della riduzione dello spreco alimentare.



Il vantaggio per il retailer?
La riduzione degli invenduti, un'immagine sostenibile e attenta al caro carrello.