

## SUGGERIMENTI PER LA PUBBLICITÀ

La pubblicità è una delle componenti più importanti di una strategia di marketing, perché aiuta a promuovere la propria attività e offre un modo efficace per comunicare con i clienti. Di seguito sono elencati alcuni suggerimenti da tenere presenti quando si sviluppa una campagna pubblicitaria per la propria attività.

### COSE DA FARE

- Familiarizzarsi con le regole e le normative che disciplinano il marketing e la pubblicità.
- Divulgare in modo completo e chiaro tutti i dettagli pertinenti alla promozione, al prodotto o al servizio che si sta pubblicizzando.
- Usare immagini che rispecchino fedelmente il prodotto venduto.
- Nelle svendite, applicare il più basso tra i prezzi che appaiono nei cartellini di un prodotto.
- Assicursi di avere sufficienti scorte del prodotto che si pubblicizza a un prezzo di vendita particolarmente attraente.
- Quando si indice un concorso, è necessario diffondere tutti i dettagli richiesti dalla Legge sulla Concorrenza (*Loi sur la concurrence / Competition Act*) prima dell'accettazione dei potenziali concorrenti.
- Assicursi che il proprio personale di vendita abbia familiarità con le cose da fare e quelle da non fare, dato che la responsabilità delle azioni dei dipendenti ricade sull'impresa.
- Usare le parole "svendita" o "offerta speciale" soltanto nel caso in cui il prezzo di un prodotto sia stato notevolmente ridotto.

### COSE DA EVITARE

- Evitare di confondere il "prezzo base" o il "prezzo ordinario" con il "prezzo suggerito dal produttore", perché non sono la stessa cosa.
- Non usare espressioni come "prezzo base" o "prezzo ordinario" in una pubblicità, a meno che il prodotto non sia stato venduto a quel prezzo in grandi quantità o per un lungo periodo di tempo.

- Una “svendita” deve avere una durata limitata e non va ripetuta troppo frequentemente (ad esempio ogni settimana).
- Non maggiorare il prezzo di un prodotto o servizio per coprire il costo di un prodotto o un servizio gratuito.
- Evitare di fare qualsiasi reclamo su un prodotto o servizio, anche se si ritiene di essere nel giusto, a meno che non si sia in possesso di prove a supporto del reclamo.
- Non vendere un prodotto a un prezzo superiore a quello pubblicizzato.
- Quando si indice un concorso, è importante distribuire i premi in tempi adeguati.
- Evitare di stampare i disclaimer in formato troppo piccolo e assicurarsi che il messaggio pubblicitario e il disclaimer non siano fuorvianti.
- Nella pubblicità, usare sempre termini o frasi facilmente comprensibili per le persone comuni.