

Vendere al Mercatino

Guida pratica per chi vende già
e per chi vuole iniziare

IN DOTAZIONE

**KIT
GRATUITO**

9 moduli Word
+ gestionale Excel
da scaricare

Da un'idea di Sandro Pozzati

MANUALE PRATICO

VENDERE AL MERCATINO



*Il manuale completo per partecipare, esporre, vendere e
organizzare*

Con le schede da compilare e i materiali gratuiti

Da un'idea di Sandro Pozzati

VENDERE AL MERCATINO · Il manuale completo per partecipare, esporre, vendere e organizzare

Da un'idea di Sandro Pozzati

Testi realizzati con l'ausilio dell'intelligenza artificiale su ideazione, traccia e indicazioni dell'autore dell'idea. Illustrazioni e impaginazione realizzate con l'intelligenza artificiale.

Manuale a scopo informativo. Regole regionali, regolamenti comunali, obblighi fiscali e condizioni delle piattaforme cambiano nel tempo: prima di ogni scelta vanno verificati presso gli uffici competenti e, quando serve, con un professionista. Le persone e le situazioni degli esempi sono inventate; le cifre degli esempi sono simulazioni, non promesse di guadagno.

Testo in Georgia; etichette e tabelle in Arial.

Prima edizione · ottobre 2026 · Regole e fonti controllate il 27 ottobre 2026

© 2026 Sandro Pozzati · Tutti i diritti riservati. Le schede da compilare si possono fotocopiare per uso personale.

Presentazione



Ci sono oggetti che da anni occupano una mensola, una cantina o un armadio. Per qualcuno hanno esaurito la loro funzione; per altri potrebbero diventare un acquisto desiderato, il ricordo di un'epoca o semplicemente una soluzione conveniente. Il mercatino mette in contatto queste due persone. Ma trasformare una giornata in piazza in una buona esperienza richiede più della semplice voglia di vendere.

Il principiante immagina spesso un tavolo, qualche scatolone e un cartello con scritto «tutto a pochi euro». Poi arriva la realtà: la prenotazione del posto, le condizioni del tempo, la merce da selezionare, le autorizzazioni, i prezzi, la moneta per il resto, il montaggio all'alba e il momento in cui un cliente chiede uno sconto inatteso. È proprio per affrontare queste situazioni che nasce questo libro.

Le pagine sono costruite in ordine di utilizzo. Prima si decide che tipo di attività si vuole svolgere, poi si controlla dove si può partecipare, quindi si preparano merce e attrezzatura. Solo dopo si passa all'esposizione, alla relazione con il pubblico e al controllo di incassi e costi. Una parte è dedicata alla vendita online, che oggi accompagna quasi sempre il banco; l'ultima guarda il mercatino dal punto di vista di chi lo organizza, perché conosce-

re le esigenze degli organizzatori aiuta a essere espositori più affidabili, e perché prima o poi a molti espositori viene voglia di organizzarne uno.

Non è necessario diventare commercianti professionisti per liberarsi ogni tanto di alcuni beni personali. Ma è altrettanto importante capire che la parola «hobbista» non è un lasciapassare universale: le regole cambiano secondo il territorio, la manifestazione, i beni e il modo in cui si vende. Un bravo espositore riconosce questa differenza prima di montare il gazebo.

Il libro non si ferma alla carta. Insieme alle diciannove schede da fotocopiare c'è un kit gratuito da scaricare: nove moduli modificabili, dalla domanda di partecipazione al regolamento per chi organizza, e un gestionale Excel che tiene in ordine inventario, vendite e incassi. Le prossime pagine spiegano come prenderlo.

Il primo guadagno di un mercatino è spesso la consapevolezza del valore delle cose; il secondo è la capacità di prepararsi, trattare con correttezza e rientrare a casa sapendo che cosa migliorare. Questa è la strada che percorreremo insieme.

Avvertenza



Questo manuale nasce da un'idea di Sandro Pozzati. I testi sono stati scritti con l'ausilio dell'intelligenza artificiale, seguendo la sua traccia e le sue indicazioni; con l'intelligenza artificiale sono stati realizzati anche le illustrazioni e l'impaginazione. Le regole regionali, le cifre e i collegamenti citati sono stati controllati sulle fonti ufficiali alla data indicata nel colophon.

Il libro ha uno scopo informativo e pratico. Non è un parere legale né una consulenza fiscale, e non sostituisce le autorizzazioni. Leggi regionali, regolamenti comunali, bandi, requisiti sanitari, limiti di partecipazione, obblighi fiscali e condizioni delle piattaforme online possono cambiare. Prima di pagare un posteggio o di presentarsi a un evento, occorre consultare il regolamento aggiornato, lo Sportello Unico per le Attività Produttive (SUAP) del Comune che ospita il mercatino e, quando la situazione lo richiede, un professionista abilitato.

Le persone che compaiono negli esempi, Anna, Bruno, Carla, Laura, Paolo, Marta e gli altri, sono inventate. Le cifre degli esempi sono simulazioni pensate per insegnare a fare i conti: non sono tariffe ufficiali, prezzi di mercato né promesse di guadagno.

Sommario



Presentazione	5
Avvertenza	7
Come usare questo libro	11
Il kit gratuito del lettore	14

PARTE I · COMINCIARE BENE

1 Il mercatino come opportunità	19
2 Quale espositore sei?	22
3 Scegliere il mercatino adatto	25
4 I conti prima di partire	28
5 Il primo evento senza improvvisare	31

PARTE II · REGOLE E DOCUMENTI

6 Privato, hobbista, creativo o professionista	36
7 Il tesserino e la procedura prima del mercatino	41
8 Fiscalità, incassi e documentazione	45
9 Differenze regionali: tre esempi	49
10 Che cosa si può vendere	54
11 L'accordo con l'organizzatore	57
12 Il dossier di partecipazione	61
13 Le domande più frequenti sulle regole	64

PARTE III · LA MERCE

14 Scegliere gli oggetti che meritano il banco	73
15 Controllare, pulire, descrivere	77
16 Quanto chiedere	81
17 Dove trovare la merce	86
18 Abbigliamento, scarpe e accessori	93
19 Libri, fumetti, dischi e giochi da tavolo	99
20 Casa, cucina e piccola elettronica	105

21	Giocattoli e articoli per l'infanzia	110
22	Vintage, modernariato e piccolo collezionismo	115
23	Le creazioni proprie	121
PARTE IV · ATTREZZATURE E LOGISTICA		126
24	Comprare attrezzature intelligenti	128
25	Gazebo, tavoli e contenitori	131
26	Trasportare, montare e proteggere la merce	135
27	Meteo e imprevisti	139
28	Sicurezza del banco, degli incassi e degli oggetti	144
PARTE V · ALLESTIRE PER VENDERE		149
29	Un banco che invita a fermarsi	151
30	Cartellini, prezzi e lotti	154
31	Dieci errori di esposizione	159
PARTE VI · INCONTRARE I CLIENTI		163
32	Capire i visitatori e accoglierli	165
33	Il dialogo e le tecniche di vendita	168
34	Trattative, sconti e prezzi combinati	171
35	Clienti difficili e reclami	175
36	Farsi ricordare e ritornare	179
PARTE VII · LA GIORNATA COMPLETA		184
37	La giornata di vendita	186
38	Una domenica al mercatino, ora per ora	189
39	Il piano delle quattro settimane	195
PARTE VIII · VENDERE ANCHE ONLINE		198
40	Vendere online: canali, fotografie e annunci	200
41	Vendere online: pagamenti, truffe e spedizioni	206
42	Un solo inventario per il banco e il web	213
43	Software liberi per catalogare	216
44	Catalogare e vendere su più canali	220
PARTE IX · DOVE PARTECIPARE		224
45	Trovare i mercatini adatti alla propria merce	226
46	Le manifestazioni di riferimento in Italia	230
47	Contattare gli organizzatori e candidarsi	234

48	Un calendario sostenibile	238
49	Le stagioni del mercatino	241
PARTE X · MISURARE E CRESCERE		246
50	Misurare i risultati e scegliere dove tornare	248
51	Errori da evitare e piano di crescita	253
52	Quando l'hobby cresce	255
PARTE XI · ORGANIZZARE UN MERCATINO		260
53	Dal banco all'organizzazione	262
54	Che tipo di mercatino organizzare	265
55	Il luogo e il confronto con il Comune	268
56	Autorizzazioni, sicurezza e assicurazioni	272
57	Posteggi, logistica e servizi	276
58	Ammettere e reclutare gli espositori	280
59	Promuovere l'evento	284
60	Budget, giornata dell'evento e rendiconto	287
61	Un mercatino di paese, dalla prima idea al consuntivo	292
62	Mercatini speciali: baratto, bambini, solidarietà	298
PARTE XII · STRUMENTI		303
63	La cassetta degli attrezzi e i materiali gratuiti	305
	Le schede da compilare	309
	Glossario	330
	Fonti e collegamenti utili	335
	Prima di chiudere il libro	339
	Gli altri libri	341

Come usare questo libro



Non serve leggerlo tutto d'un fiato, né nell'ordine. Il libro è diviso in dodici parti, ciascuna con una pagina di apertura che ne riassume il contenuto: si può cominciare da quella che serve oggi e tornare alle altre quando servono.

Tre percorsi possibili

Se devi svuotare la cantina e vuoi fare un solo mercatino: leggi la Parte I, i capitoli 6, 7 e 10 sulle regole, la Parte III sulla merce e il capitolo 38, la domenica raccontata ora per ora. Poi compila la scheda 1, «Il mio primo mercatino».

Se vuoi partecipare con regolarità: aggiungi le parti sull'attrezzatura, sull'esposizione e sui clienti, il piano delle quattro settimane (capitolo 39), la parte sulla vendita online e la Parte X, quella dei conti. Il capitolo 52 spiega quando un hobby ha bisogno di un inquadramento diverso.

Se vuoi organizzare un mercatino: la Parte XI è scritta per te, ma conviene leggere prima le regole degli espositori (Parte II): un buon organizzatore sa che cosa si chiede ai partecipanti.

Che cosa trovi in ogni capitolo

Ogni capitolo si apre con un disegno e con una frase che ne riassume lo spirito. Dentro ci sono spiegazioni, esempi con cifre ipotetiche e alcuni riquadri:

REGOLA PRATICA

Un consiglio da applicare subito, in poche righe.

ATTENZIONE

Un errore frequente o un luogo comune da non prendere per buono.

Molti capitoli finiscono con «Da fare subito»: tre o quattro caselle da spuntare per passare dalla lettura alla pratica.

Le schede e i materiali gratuiti

In fondo al libro ci sono diciannove schede da fotocopiare e compilare a mano: inventario, budget, checklist, lettera all'organizzatore, cartellini, regolamento-base per chi organizza. In più c'è il kit gratuito da scaricare: nove moduli Word modificabili e un gestionale Excel per inventario, vendite e incassi. La pagina che segue spiega che cosa contiene e come prenderlo.

Una regola che torna spesso

In queste pagine ritornerà molte volte la stessa raccomandazione: verificare. Non è prudenza eccessiva. Il mondo dei mercatini è fatto di regole regionali diverse, di regolamenti scritti da ciascun organizzatore e di abitudini locali. Chi si abitua a chiedere prima, per iscritto, risparmia denaro, tempo e qualche brutta sorpresa.

IN DOTAZIONE CON IL LIBRO

Il kit gratuito del lettore



Con questo libro hai a disposizione anche dieci strumenti pronti da scaricare, stampare e modificare al computer: nove moduli e un piccolo programma di contabilità per tenere sotto controllo merce, vendite e incassi.



INQUADRA E SCARICA

tinyurl.com/vendere-al-mercato

9 moduli Word modificabili e un gestionale Excel per inventario, vendite e incassi.

Se il collegamento non funziona: spozzati4@gmail.com

Che cosa contiene

File	A che cosa serve	Nel libro
01 · Domanda di partecipazione	Chiedere un posto all'organizzatore con tutti i dati in ordine	capitoli 11 e 47
02 · Checklist dell'espositore	Preparazione, giornata di vendita e rientro, senza dimenticare niente	capitoli 5 e 39
03 · Scheda articolo	Descrivere gli oggetti importanti o di valore: stato, difetti, prezzo	capitoli 15 e 22
04 · Registro della giornata	Il conto della singola uscita: incassi, spese, saldo	capitoli 4 e 37

File	A che cosa serve	Nel libro
05 · Verbale di consegna e ritiro	Attrezzature comuni prestate agli espositori	capitolo 57
06 · Scheda espositore	Il registro interno di chi organizza	capitolo 58
07 · Schema di regolamento	La base da adattare e far approvare prima di pubblicare l'evento	capitolo 53
08 · Invito a candidarsi	Il testo per cercare espositori sui propri canali	capitolo 58
09 · Piano operativo	La cronologia dell'organizzazione, dalle settimane prima alla chiusura	capitolo 60
10 · Gestionale Excel	Inventario, vendite e riepilogo automatico	capitoli 42 e 50

Il gestionale Excel

È il pezzo più prezioso del kit: un foglio di calcolo già pronto, che non richiede di saper programmare. Ha quattro schede.

- **Istruzioni:** otto regole per usarlo senza errori.
- **Inventario:** ogni oggetto con il suo codice, la categoria, le condizioni, la posizione nelle scatole, il costo e il prezzo richiesto. Le quantità vendute e quelle ancora disponibili si calcolano da sole, e un oggetto finito risulta «esaurito».
- **Vendite:** una riga per ogni vendita, con data, codice, prezzo, canale (banco o piattaforma online) e metodo di pagamento. L'incasso e il margine lordo si calcolano da soli.
- **Cruscotto:** il riepilogo automatico, con il numero di articoli, i pezzi disponibili e venduti, il valore della merce esposta, gli incassi registrati, il margine lordo e gli eventuali errori di giacenza.

Parte con spazio per cento articoli e duecento vendite, e si allarga copiando le formule. Il margine che calcola è gestionale: non tiene conto di posteggio, viaggio, commissioni e imposte, che si aggiungono a parte, come spiega la Parte X.

Come si usa

I moduli Word si aprono con qualunque programma di videoscrittura, anche gratuito, e si adattano al proprio evento e al proprio Comune. Le diciannove schede in fondo al libro, invece, sono pensate per la penna: si fotocopiano e si compilano a mano. I due strumenti si completano.

NEL KIT GRATUITO

Nei capitoli in cui uno di questi file è utile, un riquadro come questo ricorda quale usare.

I moduli sono strumenti generici: non sostituiscono quelli ufficiali di Regioni, Comuni e organizzatori, che vanno sempre preferiti quando esistono.



PARTE I

Cominciare bene

Che cos'è un mercatino, quale espositore sei, quanto costa una giornata e come arrivare al primo appuntamento senza improvvisare.

- 1 · Il mercatino come opportunità
- 2 · Quale espositore sei?
- 3 · Scegliere il mercatino adatto
- 4 · I conti prima di partire
- 5 · Il primo evento senza improvvisare



CAPITOLO 1

Il mercatino come opportunità



Il mercatino dell'usato non è un unico tipo di evento. Esistono iniziative di quartiere, manifestazioni del riuso, mercati dell'antiquariato e del collezionismo, mostre-mercato specializzate ed eventi riservati a categorie precise di espositori. La prima decisione non riguarda la merce, ma la natura dell'appuntamento. Un'iniziativa riservata ai privati non è necessariamente aperta a un rivenditore abituale; un mercato di antiquariato può non accettare l'abbigliamento ordinario.

Le opportunità sono concrete: ridare vita a oggetti inutilizzati, recuperare spazio, incontrare collezionisti, capire quali articoli vengono richiesti. Il guadagno eventuale va però distinto dagli incassi. Se vendi per 180 euro ma spendi 35 euro di posteggio, 18 di trasporto e 12 per imballaggi, hai 115 euro prima di considerare il costo della merce e degli altri eventuali oneri.

Un altro vantaggio è l'apprendimento. Dopo tre partecipazioni, un espositore attento sa quali prodotti attirano il pubblico, quali prezzi vengono accettati e quale tipo di esposizione fa fermare i passanti. La stessa esperienza può suggerire di ridurre gli articoli voluminosi o di separare oggetti da collezione dalla merce comune.

Non tutti i mercatini sono uguali

- Mercatino del riuso: può concentrarsi su beni personali di seconda mano; verificare sempre chi sia ammesso.
- Antiquariato e collezionismo: selezione merceologica e requisiti propri dell'evento.
- Mercatino degli hobbisti: categoria disciplinata da regole regionali e locali, non automaticamente valida ovunque.
- Evento creativo o handmade: le opere dell'ingegno creativo possono essere trattate diversamente dalle merci comprate per rivendita.
- Mostra-mercato professionale: spesso destinata a operatori con requisiti commerciali specifici.

REGOLA PRATICA

Non pagare il posteggio finché non hai ricevuto conferma che la tua categoria di espositore e la tua merce sono ammesse.

IN SINTESI

- «Mercatino» non è un solo tipo di evento: riuso, hobbisti, antiquariato, creativi e professionisti hanno regole diverse.
- L'incasso non è il guadagno: dalla cassa vanno tolti posteggio, viaggio e materiali.
- Le prime uscite servono soprattutto a imparare che cosa cerca il pubblico.

Qui finisce l'anteprima.

VENDERE AL MERCATINO

Il libro intero è di 342 pagine e si scarica in PDF dalla pagina dei libri, con un contributo di 5 ?.

I 5 ? non sono il prezzo di un autore: sono un contributo alle spese degli strumenti digitali impiegati per questi progetti.

libri-pozzati.pages.dev

Da un'idea di Sandro Pozzati · scritto con l'intelligenza artificiale