

Tecnico commerciale delle vendite - Vendita a libero servizio

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Istruzione e Formazione Professionale quadriennale - IeFP
quadriennale

 EQF - 4

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata

ADA.12.01.06 (ex ADA.18.208.672) - Attività operative e di vendita nella grande distribuzione organizzata

ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione

ADA.12.01.09 (ex ADA.18.209.680) - Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi vendita

ADA.12.01.10 (ex ADA.18.210.675) - Vendita diretta di prodotti alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione

ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione

Competenze

Titolo: Operare in sicurezza e nel rispetto delle norme di igiene e di salvaguardia ambientale, identificando e prevenendo situazioni di rischio per sé, per gli altri e per l'ambiente

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Dispositivi di protezione individuale e collettiva di settore

Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio nel settore

Normativa ambientale e fattori di inquinamento di settore

Normativa di riferimento per la sicurezza e l'igiene di settore

Nozioni di primo soccorso

Segnali di divieto e prescrizioni correlate di settore

ABILITÀ/CAPACITÀ

Identificare figure e norme di riferimento al sistema di prevenzione/protezione di settore

Individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone

Individuare i principali segnali di divieto, pericolo e prescrizione tipici del settore

Adottare comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilità ambientale di settore

Adottare i comportamenti previsti nelle situazioni di emergenza

Utilizzare i dispositivi di protezione individuale e collettiva di settore

Attuare i principali interventi di primo soccorso nelle situazioni di emergenza

Identificare figure e norme di riferimento al sistema di prevenzione/protezione di settore

Individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone

Individuare i principali segnali di divieto, pericolo e prescrizione tipici del settore

Adottare comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilità ambientale di settore

Adottare i comportamenti previsti nelle situazioni di emergenza

Utilizzare i dispositivi di protezione individuale e collettiva di settore

Attuare i principali interventi di primo soccorso nelle situazioni di emergenza

Identificare figure e norme di riferimento al sistema di prevenzione/protezione di settore

Individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone

Individuare i principali segnali di divieto, pericolo e prescrizione tipici del settore

Adottare comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilità ambientale di settore

Adottare i comportamenti previsti nelle situazioni di emergenza

Utilizzare i dispositivi di protezione individuale e collettiva di settore

Attuare i principali interventi di primo soccorso nelle situazioni di emergenza

Titolo: Collaborare alla realizzazione e integrazione del piano commerciale in raccordo con le politiche di acquisto/vendita, gli obiettivi economici aziendali e i vincoli di mercato

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Analisi previsionale dell'andamento del mercato
Elementi di budgeting
Elementi di contabilità e tecnica commerciale applicati alle vendite
Elementi di marketing analitico ed operativo
Elementi di marketing strategico
Elementi di matematica commerciale
Elementi di psicologia applicata alle vendite
Normative su sicurezza e qualità relative ai prodotti
Tecniche di analisi delle vendite
Tecniche di ascolto e di comunicazione
Tecniche di fidelizzazione del cliente
Tecniche di negoziazione
Tecniche di pricing inerenti ad assortimenti continuativi e promozionali
Tecniche e strumenti di customer satisfaction

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare criteri di analisi dei punti di forza e delle criticità del prodotto
Applicare tecniche di analisi dei costi
Applicare tecniche di analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza
Analizzare i dati di customer satisfaction
Applicare tecniche di pianificazione periodica di vendite e offerte promozionali
Applicare tecniche di pricing
Individuare tipologie di prodotto/servizio in rapporto a target/esigenze di clientela
Stimare previsioni di vendita in base agli storici di vendita, alle stagionalità e ai target
Verificare l'andamento delle vendite
Applicare criteri di analisi dei punti di forza e delle criticità del prodotto
Applicare tecniche di analisi dei costi
Applicare tecniche di analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza
Analizzare i dati di customer satisfaction
Applicare tecniche di pianificazione periodica di vendite e offerte promozionali

Applicare tecniche di pricing

Individuare tipologie di prodotto/servizio in rapporto a target/esigenze di clientela

Stimare previsioni di vendita in base agli storici di vendita, alle stagionalità e ai target

Verificare l'andamento delle vendite

Applicare criteri di analisi dei punti di forza e delle criticità del prodotto

Applicare tecniche di analisi dei costi

Applicare tecniche di analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza

Analizzare i dati di customer satisfaction

Applicare tecniche di pianificazione periodica di vendite e offerte promozionali

Applicare tecniche di pricing

Individuare tipologie di prodotto/servizio in rapporto a target/esigenze di clientela

Stimare previsioni di vendita in base agli storici di vendita, alle stagionalità e ai target

Verificare l'andamento delle vendite

Titolo: Concorrere alla pianificazione delle attività nel reparto/negozi in merito a ordinativi, assortimenti, strategia espositiva, organizzazione degli spazi e allestimenti continuativi e promozionali

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Criteri e tecniche di esposizione di prodotti

Elementi della teoria del colore e di illuminotecnica

Elementi di psicologia applicata alle vendite

Forme distributive e tipologia organizzativa dell'impresa commerciale

Normative sulle vendite promozionali

Organizzazione interna del punto vendita, layout merceologico e delle attrezzature

Tecniche di composizione dell'assortimento

Tecniche promozionali

Tipologie di layout e display espositivi

Visual merchandising

ABILITÀ/CAPACITÀ

Verificare la disposizione e presentazione in funzione della tipologia di prodotto e degli obiettivi di vendita

Applicare criteri di progettazione dell'allestimento degli spazi di vendita e dispositivi

Applicare criteri per l'ottimizzazione degli spazi

Gestire posizione e quantità esposta di ciascuna referenza

Predisporre una vetrina

Verificare la funzionalità e l'efficacia degli spazi di vendita

Verificare la disposizione e presentazione in funzione della tipologia di prodotto e degli obiettivi di vendita

Applicare criteri di progettazione dell'allestimento degli spazi di vendita e dispositivi

Applicare criteri per l'ottimizzazione degli spazi

Gestire posizione e quantità esposta di ciascuna referenza

Predisporre una vetrina

Verificare la funzionalità e l'efficacia degli spazi di vendita

Verificare la disposizione e presentazione in funzione della tipologia di prodotto e degli obiettivi di vendita

Applicare criteri di progettazione dell'allestimento degli spazi di vendita e dispositivi

Applicare criteri per l'ottimizzazione degli spazi

Gestire posizione e quantità esposta di ciascuna referenza

Predisporre una vetrina

Verificare la funzionalità e l'efficacia degli spazi di vendita

Titolo: Collaborare alla progettazione e alla realizzazione di strategie di comunicazione del punto vendita con strumenti digitali e analogici

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Criteri di scelta degli strumenti web

Elementi di e-commerce: piattaforme, spedizioni, ritiri e consegne, modalità di pagamento, normativa

Elementi di marketing: archetypal branding, storytelling aziendale, visual storytelling, influencer marketing

Funzionalità e caratteristiche delle piattaforme social e sharing utilizzate nelle imprese commerciali
Normativa inerente il web: regolamento fiscale, privacy, copyright
Rischi legati all'utilizzo degli strumenti social
Strumenti di profilazione del cliente
Strumenti e tecniche di comunicazione pubblicitaria
Tecniche di analisi dei dati relativi a visualizzazioni, condivisioni, siti web e newsletter
Tecniche di telemarketing
Tecniche, materiali e strumenti per l'informazione e la promozione dei prodotti/servizi
Tipologie e standard promozionali in base a target clienti e tipo di prodotto

ABILITÀ/CAPACITÀ

Aggiornare i materiali promozionali e informativi
Utilizzare progetti multi-canale per promuovere la propria azienda e la propria attività/servizio
Applicare metodi di promozione dell'immagine del punto vendita
Predisporre ed utilizzare linguaggi, contenuti, immagini in funzione del contesto operativo e dell'obiettivo da raggiungere
Individuare canali promozionali e strumenti di trasmissione delle informazioni
Applicare tecniche per l'elaborazione dell'offerta di prodotti/servizi in rapporto a target / esigenze di clientela anche in funzione dei dati di profilazione
Curare la comunicazione sui social
Analizzare i dati provenienti dalle visualizzazioni di inserzioni, siti web e newsletter
Aggiornare la disponibilità dei prodotti on-line
Gestire in maniera efficace i contatti on-line con la clientela
Aggiornare i materiali promozionali e informativi
Utilizzare progetti multi-canale per promuovere la propria azienda e la propria attività/servizio
Applicare metodi di promozione dell'immagine del punto vendita
Predisporre ed utilizzare linguaggi, contenuti, immagini in funzione del contesto operativo e dell'obiettivo da raggiungere
Individuare canali promozionali e strumenti di trasmissione delle informazioni
Applicare tecniche per l'elaborazione dell'offerta di prodotti/servizi in rapporto a target / esigenze di clientela anche in funzione dei dati di profilazione
Curare la comunicazione sui social
Analizzare i dati provenienti dalle visualizzazioni di inserzioni, siti web e newsletter
Aggiornare la disponibilità dei prodotti on-line
Gestire in maniera efficace i contatti on-line con la clientela
Aggiornare i materiali promozionali e informativi
Utilizzare progetti multi-canale per promuovere la propria azienda e la propria

attività/servizio

Applicare metodi di promozione dell'immagine del punto vendita
Predisporre ed utilizzare linguaggi, contenuti, immagini in funzione del contesto operativo e dell'obiettivo da raggiungere
Individuare canali promozionali e strumenti di trasmissione delle informazioni
Applicare tecniche per l'elaborazione dell'offerta di prodotti/servizi in rapporto a target / esigenze di clientela anche in funzione dei dati di profilazione
Curare la comunicazione sui social
Analizzare i dati provenienti dalle visualizzazioni di inserzioni, siti web e newsletter
Aggiornare la disponibilità dei prodotti on-line
Gestire in maniera efficace i contatti on-line con la clientela

Titolo: Collaborare alla progettazione e alla realizzazione dell'allestimento dello spazio espositivo continuativo e promozionale in base a dati di vendita, azioni promozionali, input aziendali e accordi commerciali

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Misurazione della performance del punto vendita: redditività dello spazio, incidenza sulle vendite, margine vendite, scontrino medio, indice di captazione, ricavo medio per giorno lavorato, incidenza del costo del personale sulle vendite

Organizzazione degli spazi espositivi: adiacenze merceologiche, livelli e minimi/massimi di presentazione dei prodotti, tipologie di display, tipologie di aree promozionali, rifornibilità automatica, indice di rotazione, unità di carico
Tecniche di analisi dei dati di vendita sulla base delle scelte espositive fatte
Tipologie commerciali dei prodotti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Misurare la rotazione delle referenze in funzione degli spazi
Costruire il display di vendita in base alla rotazione delle referenze, alla loro tipologia, a un planogramma dato
Assestarsi il planogramma rispetto alle esigenze dell'assortimento e del punto vendita

Utilizzare software dedicati alla progettazione di piano grammi, lineari di vendita e spazi promozionali
Analizzare i dati del venduto e dell'invenduto
Leggere un listino articoli per ordini
Leggere i dati di fatturato e margine
Stratificare i dati di vendita rispetto a diversi parametri
Misurare la rotazione delle referenze in funzione degli spazi
Costruire il display di vendita in base alla rotazione delle referenze, alla loro tipologia, a un planogramma dato
Assestare il planogramma rispetto alle esigenze dell'assortimento e del punto vendita
Utilizzare software dedicati alla progettazione di piano grammi, lineari di vendita e spazi promozionali
Analizzare i dati del venduto e dell'invenduto
Leggere un listino articoli per ordini
Leggere i dati di fatturato e margine
Stratificare i dati di vendita rispetto a diversi parametri
Misurare la rotazione delle referenze in funzione degli spazi
Costruire il display di vendita in base alla rotazione delle referenze, alla loro tipologia, a un planogramma dato
Assestare il planogramma rispetto alle esigenze dell'assortimento e del punto vendita
Utilizzare software dedicati alla progettazione di piano grammi, lineari di vendita e spazi promozionali
Analizzare i dati del venduto e dell'invenduto
Leggere un listino articoli per ordini
Leggere i dati di fatturato e margine
Stratificare i dati di vendita rispetto a diversi parametri

Titolo: Collaborare alla gestione degli acquisti centralizzati e diretti di reparti ad alta rotazione sia food che no-food

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Criteri di selezione dei fornitori
Elementi di normativa fiscale e tributaria
Gestione delle code promozionali e della merce non in assortimento

- Normativa su contratti di compravendita
- Organizzazione di un reparto di ricevimento merci
- Principi e procedure per l'inventariazione della merce
- Tecniche di acquisto di prodotti in assortimento continuativo, promozionale e ad alta deperibilità
- Tecniche di programmazione degli ordini
- Tecniche e strumenti per il monitoraggio delle giacenze
- Tipologia di contratti di fornitura
- Tipologie di non conformità e resi

ABILITÀ/CAPACITÀ

Identificare le necessità di approvvigionamento dei prodotti in assortimento continuativo e promozionale

Effettuare un inventario

Condurre la trattativa operativa con i fornitori

Predisporre un contratto di fornitura

Utilizzare un planning ordini

Stimare previsioni di acquisto in base agli impegni precedenti, agli storici di acquisto/vendita, alle giacenze, alla stagionalità e al target clienti

Elaborare modulistica e report necessari per eseguire l'ordine

Monitorare la rotazione delle scorte

Verificare l'iter dell'ordine

Controllare la correttezza della merce arrivata rispetto a quella ordinata

Effettuare reclami sulla merce non conforme

Gestire resi di merce

Identificare le necessità di approvvigionamento dei prodotti in assortimento continuativo e promozionale

Effettuare un inventario

Condurre la trattativa operativa con i fornitori

Predisporre un contratto di fornitura

Utilizzare un planning ordini

Stimare previsioni di acquisto in base agli impegni precedenti, agli storici di acquisto/vendita, alle giacenze, alla stagionalità e al target clienti

Elaborare modulistica e report necessari per eseguire l'ordine

Monitorare la rotazione delle scorte

Verificare l'iter dell'ordine

Controllare la correttezza della merce arrivata rispetto a quella ordinata

Effettuare reclami sulla merce non conforme

Gestire resi di merce

Identificare le necessità di approvvigionamento dei prodotti in assortimento continuativo e promozionale

Effettuare un inventario

Condurre la trattativa operativa con i fornitori

Predisporre un contratto di fornitura

Utilizzare un planning ordini

Stimare previsioni di acquisto in base agli impegni precedenti, agli storici di acquisto/vendita, alle giacenze, alla stagionalità e al target clienti

Elaborare modulistica e report necessari per eseguire l'ordine

Monitorare la rotazione delle scorte

Verificare l'iter dell'ordine

Controllare la correttezza della merce arrivata rispetto a quella ordinata

Effettuare reclami sulla merce non conforme

Gestire resi di merce

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione
5.1.3.4.0	Addetti all'informazione e all'assistenza dei clienti
5.1.2.3.0	Addetti ad attività organizzative delle vendite
5.1.1.2.1	Esercenti delle vendite al minuto in negozi
5.1.1.3.0	Esercenti di distributori di carburanti ed assimilati
5.1.3.3.0	Vetrinisti e professioni assimilate
5.1.2.2.0	Commessi delle vendite al minuto
5.1.1.2.2	Esercenti delle vendite al minuto nei mercati e in posti assegnati
8.1.1.1.0	Venditori ambulanti di beni
5.1.2.6.0	Addetti ai distributori di carburanti ed assimilati

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.10	Ipermercati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.20	Supermercati
47.11.30	Discount di alimentari
47.11.40	Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
47.19.10	Grandi magazzini
47.19.20	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici
47.19.90	Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari
47.11.50	Commercio al dettaglio di prodotti surgelati
47.21.01	Commercio al dettaglio di frutta e verdura fresca
47.21.02	Commercio al dettaglio di frutta e verdura preparata e conservata
47.22.00	Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne
47.23.00	Commercio al dettaglio di pesci, crostacei e molluschi
47.24.10	Commercio al dettaglio di pane
47.24.20	Commercio al dettaglio di torte, dolciumi, confetteria
47.25.00	Commercio al dettaglio di bevande
47.29.10	Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari
47.29.20	Commercio al dettaglio di caffè torrefatto
47.29.30	Commercio al dettaglio di prodotti macrobiotici e dietetici
47.29.90	Commercio al dettaglio di altri prodotti alimentari in esercizi specializzati nca
47.81.01	Commercio al dettaglio ambulante di prodotti ortofrutticoli
47.81.02	Commercio al dettaglio ambulante di prodotti ittici
47.81.03	Commercio al dettaglio ambulante di carne

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.81.09	Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti alimentari e bevande nca
47.30.00	Commercio al dettaglio di carburante per autotrazione
47.61.00	Commercio al dettaglio di libri nuovi in esercizi specializzati
47.62.10	Commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici
47.62.20	Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria e forniture per ufficio
47.64.10	Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero
47.64.20	Commercio al dettaglio di natanti e accessori
47.65.00	Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici)
47.75.10	Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale
47.75.20	Erboristerie
47.76.10	Commercio al dettaglio di fiori e piante
47.76.20	Commercio al dettaglio di piccoli animali domestici
47.78.10	Commercio al dettaglio di mobili per ufficio
47.78.20	Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia
47.78.31	Commercio al dettaglio di oggetti d'arte (incluse le gallerie d'arte)
47.78.32	Commercio al dettaglio di oggetti d'artigianato
47.78.33	Commercio al dettaglio di arredi sacri ed articoli religiosi
47.78.34	Commercio al dettaglio di articoli da regalo e per fumatori
47.78.35	Commercio al dettaglio di bomboniere
47.78.36	Commercio al dettaglio di chincaglieria e bigiotteria (inclusi gli oggetti ricordo e gli articoli di promozione pubblicitaria)
47.78.37	Commercio al dettaglio di articoli per le belle arti

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.78.40	Commercio al dettaglio di combustibile per uso domestico e per riscaldamento
47.78.60	Commercio al dettaglio di saponi, detersivi, prodotti per la lucidatura e affini
47.78.91	Commercio al dettaglio di filatelia, numismatica e articoli da collezionismo
47.78.92	Commercio al dettaglio di spaghetti, cordami, tele e sacchi di juta e prodotti per l'imballaggio (esclusi quelli in carta e cartone)
47.78.93	Commercio al dettaglio di articoli funerari e cimiteriali
47.78.94	Commercio al dettaglio di articoli per adulti (sexy shop)
47.78.99	Commercio al dettaglio di altri prodotti non alimentari nca
47.52.10	Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiale elettrico e termoidraulico
47.52.20	Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari
47.52.30	Commercio al dettaglio di materiali da costruzione, ceramiche e piastrelle
47.52.40	Commercio al dettaglio di macchine, attrezzature e prodotti per l'agricoltura; macchine e attrezzature per il giardinaggio
47.78.50	Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari
47.73.10	Farmacie
47.73.20	Commercio al dettaglio in altri esercizi specializzati di medicinali non soggetti a prescrizione medica
47.74.00	Commercio al dettaglio di articoli medicali e ortopedici in esercizi specializzati
47.53.11	Commercio al dettaglio di tende e tendine
47.53.12	Commercio al dettaglio di tappeti
47.53.20	Commercio al dettaglio di carta da parati e rivestimenti per pavimenti (moquette e linoleum)
47.54.00	Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.59.10	Commercio al dettaglio di mobili per la casa
47.59.20	Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame
47.59.30	Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione
47.59.40	Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico
47.59.50	Commercio al dettaglio di sistemi di sicurezza
47.59.60	Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti
47.59.91	Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico
47.59.99	Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca
47.51.10	Commercio al dettaglio di tessuti per l'abbigliamento, l'arredamento e di biancheria per la casa
47.51.20	Commercio al dettaglio di filati per maglieria e merceria
47.71.10	Commercio al dettaglio di confezioni per adulti
47.71.20	Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati
47.71.30	Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie
47.71.40	Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle
47.71.50	Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte
47.72.10	Commercio al dettaglio di calzature e accessori
47.72.20	Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio
47.77.00	Commercio al dettaglio di orologi, articoli di gioielleria e argenteria
47.82.01	Commercio al dettaglio ambulante di tessuti, articoli tessili per la casa, articoli di abbigliamento
47.82.02	Commercio al dettaglio ambulante a posteggio fisso di calzature e pelletterie
47.26.00	Commercio al dettaglio di generi di monopolio (tabaccherie)

Codice Ateco	Titolo Ateco
45.11.01	Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri
45.19.01	Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli
45.31.01	Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
47.89.01	Commercio al dettaglio ambulante di fiori, piante, bulbi, semi e fertilizzanti
47.89.02	Commercio al dettaglio ambulante di macchine, attrezzature e prodotti per l'agricoltura; attrezzature per il giardinaggio
47.89.03	Commercio al dettaglio ambulante di profumi e cosmetici; saponi, detersivi ed altri detergenti per qualsiasi uso
47.89.04	Commercio al dettaglio ambulante di chincaglieria e bigiotteria
47.89.05	Commercio al dettaglio ambulante di arredamenti per giardino; mobili; tappeti e stuoie; articoli casalinghi; elettrodomestici; materiale elettrico
47.89.09	Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti nca
47.79.10	Commercio al dettaglio di libri di seconda mano
47.79.20	Commercio al dettaglio di mobili usati e oggetti di antiquariato
47.79.30	Commercio al dettaglio di indumenti e altri oggetti usati