

FIORISTA

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Abruzzo

AdA associate alla Qualificazione

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

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico commerciale delle vendite	Campania
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio
ESERCENTE	Lombardia

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
FIORISTA	Abruzzo	3	X	X	X
GESTORE DEL PUNTO VENDITA AL DETTAGLIO	Abruzzo	3	X	X	X
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	3	X	X	X
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio	3	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico della gestione del punto - vendita	Molise	3	X	X	X
TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI	Veneto	3	X	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico commerciale delle vendite	Basilicata	2	X	X	
Tecnico commerciale delle vendite	Campania	1		X	
ASSISTENZA AL CLIENTE NELL'EVASIONE DEI RECLAMI	Friuli Venezia Giulia	1		X	
GESTIONE DI OPERAZIONI CONTABILI NELLA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	1			X
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X		X
ESERCENTE	Lombardia	1	X		
Tecnico della gestione del punto vendita	Marche	2	X		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
ALLESTIMENTO SPECIALISTICO DEGLI SPAZI ESPOSITIVI IN UN PUNTO VENDITA	Friuli Venezia Giulia	0			
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0			
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0			
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0			
GESTIONE DEGLI ACQUISTI	Friuli Venezia Giulia	0			
ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	0			
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	0			

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

Tabelle di equivalenza AdA

Operatore del punto vendita	Lazio
Addetto vendita (prodotti non alimentari)	Liguria
OPERATORE VENDITA SPECIALIZZATO	Lombardia

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
ADDETTO ALLE VENDITE PRODOTTI NON ALIMENTARI	Abruzzo	4	X	X	X	X
FIORISTA	Abruzzo	4	X	X	X	X
Operatore delle vendite	Basilicata	4	X	X	X	X
Operatore del punto vendita	Campania	4	X	X	X	X
OPERATORE ALLE VENDITE	Emilia-Romagna	4	X	X	X	X
Operatore del punto vendita	Lazio	4	X	X	X	X
Fiorista	Liguria	4	X	X	X	X
Addetto vendita (prodotti non alimentari)	Liguria	4	X	X	X	X
FIORISTA	Lombardia	4	X	X	X	X
Addetto alle vendite	Marche	4	X	X	X	X
Operatore del punto vendita	Molise	4	X	X	X	X
Addetto vendite	Piemonte	4	X	X	X	X
Operatore alle vendite non alimentari (commesso)	Sardegna	4	X	X	X	X
Addetto Vendite	Sicilia	4	X	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
OPERATORE ALLA VENDITA	Veneto	4	X	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
Addetto ai distributori di carburante	Basilicata	1			X	
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	2		X	X	
LIBRAIO	Lombardia	3		X	X	X
EFFETTUARE LA COMMERCIALIZZAZIONE DI ERBORISTERIA SALUTARE	Lombardia	2		X	X	
VENDITORE (AUTO-MOTO-CAMION)	Lombardia	2		X	X	
ADDETTO AL DISTRIBUTORE DI CARBURANTI	Lombardia	3		X	X	X
CONSULENTE D'ARREDAMENTO (EINRICHTUNGSBERATER)	Provincia autonoma di Bolzano	1		X		
Tecnico della progettazione, realizzazione e vendita di decori e composizioni floreali	Puglia	1	X			
OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA	Sicilia	3	X	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
Addetto qualificato alle vendite - prodotti non food	Umbria	3		X	X	X
Operatore alle vendite	Valle d'Aosta	3	X	X	X	
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	1		X		
TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI	Veneto	3	X	X	X	

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0				
ALLESTIMENTO SPECIALISTICO DEGLI SPAZI ESPOSITIVI IN UN PUNTO VENDITA	Friuli Venezia Giulia	0				
OPERATORE VENDITA SPECIALIZZATO	Lombardia	0				

Competenze

Titolo: Curare approvvigionamento e conservazione di prodotti floreali

Obiettivo: Gestire l'approvvigionamento del punto vendita selezionando i

prodotti ed i materiali necessari in relazione ai fabbisogni di allestimento/vendita ed alla disponibilità economica e finanziaria, valutando l'affidabilità dei fornitori e la qualità della merce.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA1: Provvedere all'approvvigionamento delle merci presso grossisti, rappresentanti di commercio o produttori curando le fasi del ricevimento, marcatura, definizione dei prezzi e relativa etichettatura e selezionando il campionario da esporre e per rifornire gli scaffali
Approvvigionamento merci presso grossisti, rappresentanti di commercio o produttori
Ricevimento e controllo merci, marcatura, definizione dei prezzi e relativa etichettatura
Selezione del campionario da esporre e rifornimento scaffali

CONOSCENZE

Botanica elementare
Elementi di botanica sistematica e di fitopatologia
Tipologie e classificazione di fiori, verdi e foglie
Elementi di merceologia
Principi e tecniche di nutrizione idrica
Tecniche di pulizia, conservazione e trattamento di fiori recisi e piante
Tecniche e canali di approvvigionamento del settore
Caratteristiche dei mercati dei prodotti floreali
Materiali, accessori e strumenti professionali
Elementi di contabilità commerciale
Elementi di contrattualistica fornitori
Elementi di pianificazione degli acquisti e tecniche di budgeting

ABILITÀ/CAPACITÀ

Individuare e selezionare fiori recisi, rami e verde ornamentale necessari alla realizzazioni delle composizioni floreali in relazione alla domanda del mercato, alla stagionalità, alla valutazione di mode e tendenze
Individuare e selezionare piante in vaso in relazione alla stagionalità, all'uso interno o esterno, alle preferenze dei consumatori
Curare l'approvvigionamento del punto vendita pianificando gli acquisti in

relazione alle commesse e alla previsione delle richieste dei consumatori
Selezionare i canali di approvvigionamento valutando le offerte dei fornitori in relazione a: congruenza delle specifiche di prodotto richieste, qualità, prezzi unitari o a lotto, tempi di consegna, condizioni finanziarie, oneri di trasporto e grado di affidabilità del fornitore
Gestire gli ordini e le scorte
Controllare la conformità delle merci in arrivo e lo stato di conservazione dei prodotti
Selezionare i materiali e gli accessori necessari nelle fasi di lavorazione e funzionali alla valorizzazione dei prodotti
Curare pulizia, manutenzione e conservazione dei prodotti floreali e delle piante, in relazioni alle loro caratteristiche e alle condizioni ambientali e di illuminazione

Titolo: Ideare e realizzare composizioni floreali

Obiettivo: Ideare e realizzare composizioni floreali di valore estetico impiegando le tecniche, i materiale e gli strumenti necessari

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA1: Allestire e rifornire gli scaffali e le isole promozionali a partire dalle direttive aziendali preparando la merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce ecc.), curando la pulizia e il riordino degli ambienti

Allestimento degli scaffali e delle isole promozionali da adibire alla vendita dei prodotti secondo le direttive aziendali

Cura dell'esposizione della merce e del rifornimento degli scaffali

Cura della pulizia e del riordino degli ambienti

Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.)

CONOSCENZE

Tipologie e tecniche di composizione floreale
Materiali, accessori e strumenti professionali
Principi della teoria del colore nella composizione floreale
Principi e tecniche di simmetria, asimmetria e proporzioni
Tipologie di mazzi legati e tecniche di legatura
Linee e strutture compositive
Composizione e mazzo decorativo
Arte funeraria: principali composizioni
Arte nuziale: principali composizioni
Posizionamento del punto vegetativo
Tecniche di composizione in vaso o contenitore
Tecniche di composizione vegetativa
Tecniche di assemblaggio di elementi vegetali e non
Tecniche di ferrettatura
Spugna e tecniche di fissaggio
Tecniche di confezionamento, tipologie di contenitori ed accessori

ABILITÀ/CAPACITÀ

Ideare composizioni floreali tenendo conto delle tendenze di mercato, del contesto e della tipologia di evento, delle preferenze del cliente e del budget a disposizione
Ideare composizioni floreali utilizzando un pensiero creativo in relazione a tipologia di fiori e verde da impiegare, forma, armonia e combinazione cromatica
Realizzare la composizione floreale progettata, applicando tecniche, materiali e supporti adeguati e selezionando gli accessori in grado di valorizzarla

Titolo: Ideare e realizzare progetti floreali per cerimonie ed eventi

Obiettivo: Curare l'allestimento floreale di un evento supervisionando la location, identificando i punti focali di allestimento e preventivando tipologia, numero di composizioni necessarie e servizi connessi

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di

prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA1: Allestire e rifornire gli scaffali e le isole promozionali a partire dalle direttive aziendali preparando la merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce ecc.), curando la pulizia e il riordino degli ambienti

Allestimento degli scaffali e delle isole promozionali da adibire alla vendita dei prodotti secondo le direttive aziendali

Cura dell'esposizione della merce e del rifornimento degli scaffali

Cura della pulizia e del riordino degli ambienti

Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.)

Risultato atteso:RA2: Fornire al cliente informazioni tecniche e suggerimenti per l'acquisto di prodotti e/o articoli promuovendo vendite aggiuntive e illustrando ulteriori servizi connessi alla vendita

Erogazione di informazioni tecniche sulle caratteristiche dei prodotti

Fornitura al cliente di suggerimenti su prodotti/articoli che meglio rispondono alle sue esigenze, in funzione delle capacità di spesa e dei bisogni

Illustrazione dei servizi connessi alla vendita (preventivi, ordini speciali, finanziamenti, consegne, ecc.)

Promozione di ulteriori vendite di prodotti aggiuntivi o complementari

CONOSCENZE

Tipologie e tecniche di allestimento per matrimoni, cerimonie, eventi

Tipologie e tecniche di allestimento per funerali

Principi di interior design

Tecniche di organizzazione del lavoro

Tecniche di progettazione

Tecniche di budgeting

Tecniche di team working

Tecniche di projet management e problem solving

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire un progetto di allestimento sulla base delle richieste e informazioni fornite dal cliente, della tipologia di evento, delle caratteristiche degli ambienti e del budget disponibile

Scegliere tipologia, stile e quantità di composizioni floreali in relazione al layout dell'ambiente ed agli altri elementi di arredo, individuando i punti focali di allestimento

Definire il preventivo di un allestimento floreale specificando servizi, costi, modalità di consegna e condizioni di pagamento
Organizzare e gestire la fase di realizzazione delle composizioni floreali definite nel progetto di allestimento, nel rispetto dei tempi di consegna stabiliti
Realizzare le fasi di trasporto, consegna ed installazione prevedendo i tempi di allestimento e disallestimento presso il cliente, coordinandosi con i soggetti coinvolti a vario titolo nell'evento

Titolo: Curare la vendita di prodotti e servizi floreali

Obiettivo: Gestire la vendita definendo i prezzi dei prodotti e dei servizi floreali, individuando promozioni di incentivo all'acquisto e curando il punto vendita in relazione all'esposizione della merce, all'ordine ed alla pulizia degli ambienti.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA2: Gestire i rapporti con la clientela mediante ascolto e presa in carico dei reclami considerando i dati della customer satisfaction
Gestione reclami e ascolto clienti
Rilevazione dati di customer satisfaction

Risultato atteso:RA3: Effettuare operazioni di cassa ed amministrative quali deposito contanti, emissione di ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito

Operazioni di cassa ed amministrative: deposito contanti, emissione ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito

Attività dell' AdA ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA1: Allestire e rifornire gli scaffali e le isole promozionali a partire dalle direttive aziendali preparando la merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce ecc.), curando la pulizia e il riordino degli ambienti

Allestimento degli scaffali e delle isole promozionali da adibire alla vendita dei prodotti secondo le direttive aziendali
Cura dell'esposizione della merce e del rifornimento degli scaffali
Cura della pulizia e del riordino degli ambienti
Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.)

Risultato atteso:RA2: Fornire al cliente informazioni tecniche e suggerimenti per l'acquisto di prodotti e/o articoli promuovendo vendite aggiuntive e illustrando ulteriori servizi connessi alla vendita
Erogazione di informazioni tecniche sulle caratteristiche dei prodotti
Fornitura al cliente di suggerimenti su prodotti/articoli che meglio rispondono alle sue esigenze, in funzione delle capacità di spesa e dei bisogni
Illustrazione dei servizi connessi alla vendita (preventivi, ordini speciali, finanziamenti, consegne, ecc.)
Promozione di ulteriori vendite di prodotti aggiuntivi o complementari

Risultato atteso:RA3: Comunicare al capo reparto le esigenze dei consumatori a partire dal monitoraggio delle richieste della clientela
Monitoraggio sulle esigenze dei consumatori e comunicazione al capo reparto/esercente

Risultato atteso:RA4: Sorvegliare il comportamento della clientela controllando eventuali sottrazioni della merce
Sorveglianza sul comportamento della clientela (controllo su sottrazioni di merce)

CONOSCENZE

Elementi di marketing
Tecniche di vendita
Principi e tecniche di qualità del servizio
Principi di costing e pricing
Principi di strategie e tecniche promozionali
Principi di amministrazione e contabilità commerciale
Elementi di customer care e customer satisfaction
Tecniche di accoglienza e di ascolto
Principi e tecniche di organizzazione del layout del punto vendita
Tecniche di visual merchandising
Normativa sui rifiuti e gli imballaggi

ABILITÀ/CAPACITÀ

Curare l'esposizione della merce ed il rifornimento degli scaffali presentando soluzioni già pronte per la vendita che facilitino le decisioni ed i tempi di acquisto dei clienti

Erogare informazioni sulle caratteristiche dei prodotti impiegati, sulle tecniche utilizzate per la loro realizzazione e sui servizi connessi alla vendita

Comprendere le esigenze del cliente e suggerire prodotti o soluzioni in relazione alle richieste e alla capacità di spesa

Definire promozioni per incentivare le occasioni e la frequenza di acquisto dei clienti abituali e potenziali

Aggiornare periodicamente l'allestimento delle vetrine e degli spazi interni del punto vendita per valorizzare i prodotti in relazione a stagionalità, eventi, ricorrenze ed occasioni di acquisto

Creare un ambiente confortevole ed accattivante curando la pulizia ed il riordino

Curare la vendita dei prodotti individuando per ciascun prodotto il prezzo adeguato in relazione ai costi sostenuti

Gestire le operazioni di cassa ed amministrative

Facilitare la fase di realizzazione provvedendo alla manutenzione regolare dell'area di lavoro e delle attrezzature

Controllare il punto vendita evitando sottrazioni o danni alla merce esposta specie nei momenti di alta affluenza intervenendo tempestivamente in caso di situazioni critiche o sospette

Rilevare e gestire eventuali disservizi o reclami per soddisfare al meglio i clienti

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
5.1.1.2.1	Esercenti delle vendite al minuto in negozi
5.1.1.3.0	Esercenti di distributori di carburanti ed assimilati
5.1.2.6.0	Addetti ai distributori di carburanti ed assimilati
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

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.21.01	Commercio al dettaglio di frutta e verdura fresca
47.24.10	Commercio al dettaglio di pane
47.25.00	Commercio al dettaglio di bevande
47.51.20	Commercio al dettaglio di filati per maglieria e merceria
47.79.10	Commercio al dettaglio di libri di seconda mano
46.72.00	Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
47.21.02	Commercio al dettaglio di frutta e verdura secca e conservata
47.22.00	Commercio al dettaglio di carne e di prodotti a base di carne
47.23.00	Commercio al dettaglio di pesce, crostacei e molluschi
47.24.20	Commercio al dettaglio di pasticceria e dolci
47.30.00	Commercio al dettaglio di carburanti per autotrazione
47.51.10	Commercio al dettaglio di tessuti per abbigliamento e arredamento
47.52.10	Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro e materiale elettrico e termoidraulico
47.52.20	Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari e per riscaldamento
47.52.40	Commercio al dettaglio di attrezzature per il giardinaggio e la paesaggistica
47.53.20	Commercio al dettaglio di rivestimenti per pareti e pavimenti
47.54.00	Commercio al dettaglio di elettrodomestici
47.61.00	Commercio al dettaglio di libri
47.62.10	Commercio al dettaglio di giornali e altre pubblicazioni periodiche
47.62.20	Commercio al dettaglio di articoli di cancelleria
47.71.10	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento per adulti

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.71.20	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento per neonati e bambini
47.71.30	Commercio al dettaglio di articoli di biancheria intima
47.71.40	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento in pelle e pelliccia
47.71.50	Commercio al dettaglio di accessori per l'abbigliamento
47.72.20	Commercio al dettaglio di articoli in pelle e articoli da viaggio
47.73.10	Commercio al dettaglio di medicinali soggetti a prescrizione medica
47.76.10	Commercio al dettaglio di fiori, piante e fertilizzanti
47.76.20	Commercio al dettaglio di animali da compagnia e alimenti per animali da compagnia
47.77.00	Commercio al dettaglio di orologi e articoli di gioielleria
47.78.99	Commercio al dettaglio di altri prodotti vari non di seconda mano n.c.a.
47.79.20	Commercio al dettaglio di oggetti di antiquariato e mobili di seconda mano
46.82.21	Attività di compro oro
47.11.01	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di prodotti alimentari surgelati
47.11.02	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di altri prodotti alimentari, bevande o tabacchi
47.12.10	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di apparecchiature informatiche ed elettrodomestici
47.12.20	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di mobili e articoli per uso domestico
47.12.30	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di ferramenta, materiali da costruzione e piante
47.12.40	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di cosmetici, articoli di profumeria e detersivi, articoli di cancelleria e giochi
47.12.90	Commercio al dettaglio non specializzato di altri prodotti n.c.a.

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.26.01	Commercio al dettaglio di tabacco in qualsiasi forma
47.26.02	Commercio al dettaglio di sigarette elettroniche e di liquidi per inalazione per sigarette elettroniche
47.26.09	Commercio al dettaglio di altri accessori per fumatori
47.27.10	Commercio al dettaglio di latte e prodotti lattiero-caseari
47.27.20	Commercio al dettaglio di caffè
47.27.30	Commercio al dettaglio di integratori alimentari e prodotti dietetici
47.27.90	Commercio al dettaglio di altri prodotti alimentari n.c.a.
47.40.10	Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche e software
47.40.20	Commercio al dettaglio di apparecchiature per telecomunicazioni
47.40.30	Commercio al dettaglio di apparecchiature radiotelevisive
47.52.31	Commercio al dettaglio di porte e finestre
47.52.32	Commercio al dettaglio di altri materiali da costruzione, mattoni e piastrelle n.c.a.
47.53.11	Commercio al dettaglio di tappeti e moquette
47.53.12	Commercio al dettaglio di tende
47.55.10	Commercio al dettaglio di mobili per la casa
47.55.20	Commercio al dettaglio di altri mobili
47.55.30	Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione
47.55.40	Commercio al dettaglio di articoli per la tavola e la cucina
47.55.90	Commercio al dettaglio di attrezzature per bambini e altri articoli per la casa
47.63.10	Commercio al dettaglio di imbarcazioni
47.63.21	Commercio al dettaglio di biciclette
47.63.29	Commercio al dettaglio di altre attrezzature sportive

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.64.00	Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli
47.69.11	Commercio al dettaglio di supporti registrati
47.69.12	Commercio al dettaglio di strumenti musicali
47.69.20	Commercio al dettaglio di articoli di filatelia, numismatica e da collezionismo
47.69.30	Commercio al dettaglio di articoli per disegno, pittura e scultura
47.69.91	Commercio al dettaglio di opere d'arte
47.69.99	Commercio al dettaglio di altri articoli vari culturali e ricreativi n.c.a.
47.72.11	Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per adulti
47.72.12	Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per neonati e bambini
47.73.20	Commercio al dettaglio di rimedi erboristici
47.73.90	Commercio al dettaglio di altri prodotti farmaceutici
47.74.01	Commercio al dettaglio di occhiali e lenti
47.74.09	Commercio al dettaglio di altri articoli medicali e ortopedici
47.75.00	Commercio al dettaglio di cosmetici e di articoli di profumeria
47.78.10	Commercio al dettaglio di articoli per fotografia e ottica
47.78.21	Commercio al dettaglio di souvenir
47.78.22	Commercio al dettaglio di articoli di artigianato
47.78.23	Commercio al dettaglio di articoli religiosi
47.78.24	Commercio al dettaglio di bigiotteria
47.78.25	Commercio al dettaglio di bomboniere
47.78.30	Commercio al dettaglio di combustibile per uso domestico, bombole di gas, carbone e legna da ardere
47.78.40	Commercio al dettaglio di prodotti per la pulizia

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.78.91	Commercio al dettaglio di articoli per imballaggio
47.78.92	Commercio al dettaglio di articoli funerari e cimiteriali
47.78.93	Commercio al dettaglio di articoli per adulti
47.79.31	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento di seconda mano
47.79.32	Commercio al dettaglio di orologi e articoli di gioielleria di seconda mano
47.79.39	Commercio al dettaglio di altri articoli di seconda mano n.c.a.
47.81.10	Commercio al dettaglio di automobili e autoveicoli leggeri
47.81.20	Commercio al dettaglio di altri autoveicoli
47.83.10	Commercio al dettaglio di motocicli
47.83.20	Commercio al dettaglio di parti e accessori di motocicli
47.12.50	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di articoli di abbigliamento e calzature

Istituto Nazionale per l'Analisi delle Politiche Pubbliche - Corso
d'Italia, 33 - 00198 Roma - C.F. 80111170587

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved