



# 100

Suggerimenti di marketing psicologico

## COMUNICARE LO SCONTO. LA TECNICA DEL 100

a cura di Roberto Pone - Novembre 2022

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/comunicare-lo-sconto-la-tecnica-del-100/>

La tecnica del 100 funziona così. Se si mette in promozione un prodotto dal prezzo superiore a 100 €, oltre a indicare prezzo normale di vendita, percentuale di sconto e prezzo finale, informazioni obbligatorie per legge per tutte le vendite straordinarie, chi vende può rendere lo sconto percepito più corposo dando visibilità anche all'ammontare dello sconto in denaro.

Esempio, per un televisore da 2.000 € in promozione, oltre comunicare un possibile sconto del 20% dare evidenza anche al più appetibile risparmio di 400€.

*Fino al 30 Novembre*



~~2.000 €~~

1.600 €

sconto 20%

**RISPARMI 400 €**



Viceversa, se il prezzo iniziale è inferiore a 100 sarà la percentuale di sconto ad essere percepita più allettante, ad esempio su un prodotto da 25 €, 5 € di sconto possono sembrare meno vantaggiosi del 20% ed è proprio questa riduzione percentuale che andrà messa visivamente in risalto.



*Fino al 30 Novembre*

~~25 €~~

20 €

**SCONTO 20%**

**Fonti:**

Berger J., Contagioso. Perché un'idea e un prodotto hanno successo e si diffondono, ROI Edizioni, 2022, pp. 193-195.

**Per le immagini:**

Kolonko, VovanIvanovich, BGS09 da shutterstock.com

**SCOPRI DI PIÙ**



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

**Collana Le Bussole**

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.