
5 errori che ti fanno perdere soldi con divise e abbigliamento aziendale

La checklist per smettere di sprecare budget e trasformare le divise in uno strumento di business

Per chi è questa guida?

Hai un'azienda con almeno 5-10 persone che lavorano per te. Magari hai già delle divise, o le stai valutando. Ma ogni volta che si tratta di ordinarle, riordinarle o gestirle è un casino: taglie sbagliate, chi le indossa e chi no, costi che lievitano senza capire perché.

Questa guida è per te se l'abbigliamento aziendale è ancora una spesa caotica invece di essere un sistema.

Il problema che non stai considerando

L'abbigliamento dei tuoi collaboratori parla prima che aprano bocca. Il cliente che entra nel tuo cantiere, in azienda, o che riceve la tua squadra a casa sua, si fa un'idea in meno di 3 secondi. Prima ancora di sentire una parola.

Un team coordinato, con divise pulite e un logo visibile, comunica: questa azienda è strutturata, seria, ci si può fidare.

Un team in cui ognuno si veste come vuole comunica: improvvisazione. E l'improvvisazione non genera fiducia.

"L'abito fa il monaco" non è un cliché — è posizionamento operativo. I colori, il logo, la qualità percepita dell'abbigliamento alzano o abbassano la percezione del valore della tua azienda ancora prima che tu faccia un preventivo.

E questo vale sia verso i clienti che verso i tuoi stessi collaboratori: un team che indossa la divisa aziendale con orgoglio lavora meglio, si sente parte di qualcosa, comunica appartenenza.

I 5 errori più comuni

Errore 1 — Guardare solo il prezzo

L'errore più diffuso. Si sceglie il fornitore più economico, si ordina senza pensarci troppo, poi si scopre che le divise si deformano dopo 3 lavaggi, che le taglie non tornano, che il logo è sbiadito dopo un mese.

Il costo di riacquistare in anticipo, gestire i resi, riordinare in emergenza supera spesso quello che avresti speso con un fornitore serio fin dall'inizio. Il costo reale non è il prezzo a pezzo: è il prezzo totale del sistema nel tempo.

La soluzione: calcola il costo su base annua (prezzo × vita media del capo × numero di collaboratori), non il prezzo a pezzo. Un capo da 30 EUR che dura 2 anni vale meno di uno da 50 EUR che dura 5 anni.

Errore 2 — Lasciare che ognuno si vesta come vuole

"Tanto i ragazzi sanno come comportarsi." Forse. Ma ogni persona che entra in contatto col tuo cliente con una maglietta diversa, un colore diverso, nessun logo — trasmette il messaggio sbagliato.

Non si tratta di controllare, si tratta di sistema. Le grandi aziende lo sanno: l'uniformità visiva è un moltiplicatore di percezione. Il cliente vede la tua squadra e capisce subito che sei organizzato.

La soluzione: definisci un kit minimo per ruolo (es: maglietta + giacca a vento per il cantiere, polo + felpa per il cliente). Scrivi le regole su quando la divisa è obbligatoria. Non lasciarlo al caso.

Errore 3 – Usare i collaboratori come cartelloni

Logo enorme, colori accesi, scritte ovunque. L'intenzione è giusta — vuoi essere riconoscibile. Il risultato è spesso l'opposto: la divisa sembra economica, nessuno la vuole indossare fuori dal lavoro, e la comunicazione visiva è più rumorosa che professionale.

Le aziende che si posizionano in fascia alta usano logo discreto, colori coerenti col brand, materiali di qualità percepibile. Il messaggio non è "guarda quanto siamo visibili" — è "guarda quanto siamo seri."

La soluzione: logo pulito, posizionato bene (petto, schiena), colori aziendali senza esagerare. La divisa deve essere qualcosa di cui i tuoi collaboratori vanno fieri di indossare.

Errore 4 – Nessun sistema di riordino

Ogni anno è un casino. Nuovo dipendente? Ci si arrangia. Divisa consumata? Si aspetta fino a quando non si riesce più. Ordine d'emergenza? Costi doppi, consegne slittate, qualcuno che lavora senza divisa per settimane.

Senza un sistema, le divise diventano un problema ricorrente invece di una cosa che gira da sola.

La soluzione: nomina un referente interno per le divise. Definisci un momento fisso all'anno per il riordino (es: settembre, prima della stagione). Tieni un registro: NOME → RUOLO → KIT ASSEGNATO → TAGLIA → DATA CONSEGNA.

Errore 5 – Gestione "una tantum"

Hai ordinato le divise due anni fa. Ora hai 3 nuovi dipendenti, 2 divise consumate, 1 persona che ha cambiato taglia. Non hai traccia di niente. Ogni volta ricomincia da zero.

Un sistema che non si aggiorna non è un sistema: è una promessa fatta una volta sola.

La soluzione: un censimento semplice su foglio Excel (o qualsiasi strumento) che aggiorna ogni volta che entra o esce una persona. Non serve un software: serve la disciplina di tenerlo aggiornato.

Checklist: hai un sistema per le divise?

Rispondi con onestà:

- [] Ogni collaboratore che lavora a contatto col cliente indossa una divisa con logo aziendale

- Le divise sono coerenti tra loro (stesso logo, stessi colori)
- Hai un registro con NOME → RUOLO → KIT → TAGLIA → DATA CONSEGNA
- Hai un referente interno responsabile degli ordini e dei riordini
- Sai quando è previsto il prossimo riordino (data fissa, non "quando serve")
- Hai calcolato il costo reale su base annua (non solo il prezzo a pezzo)
- Il logo sulle divise è nitido, posizionato bene, coerente con il resto del brand
- I collaboratori indossano le divise con regolarità (non "a volte")
- Hai ricevuto almeno un commento positivo da un cliente sull'immagine del team
- Hai un fornitore di fiducia con cui riesci a parlare direttamente

Meno di 6 spunte: stai lasciando che l'abbigliamento lavori contro la tua azienda invece che per lei.

Come trasformare le divise in un sistema

Non serve un progetto enorme. Bastano 3 passi:

Passo 1 – Il censimento

Fai la lista: ogni collaboratore, il suo ruolo, il kit che deve avere, la taglia. Un foglio Excel basta. È la base di tutto.

Passo 2 – Il kit standard per ruolo

Definisci cosa indossa chi. Non tutti hanno bisogno dello stesso kit. Chi lavora in cantiere ha bisogno di una cosa, chi incontra il cliente in ufficio ne ha bisogno di un'altra. Semplice e chiaro.

Passo 3 – Il partner giusto

Un fornitore che conosce il tuo settore, che può venire da te con i campioni, che gestisce i riordini senza che tu debba rincorrerlo. Qualcuno con cui fai un accordo una volta e poi il sistema gira da solo.

Vuoi un'analisi gratuita del tuo sistema attuale?

Veniamo da te, guardiamo cosa hai, e ti diciamo cosa funziona e cosa no. Senza impegno, senza vendita forzata.

Ti portiamo i campioni fisici — perché la qualità si tocca, non si vede in una foto.

Prenota 30 minuti con noi — è gratuito:

[Prenota la consulenza gratuita](#)

Next Level Italia — Guida Esclusiva per Imprenditori

info@nextlevel-italia.com | +39 327 084 9974 | nextlevel-italia.com