

Sabato e domenica prossimi occasioni proposte dall'Ascom sestrese
Poi toccherà anche a Lavagna, Chiavari, Santa Margherita e Rapallo

È già il tempo degli Sbarazzi Si comincia a Sestri Levante

Elisa Folli

È di nuovo tempo di Sbarazzi. A partire il prossimo weekend è l'Ascom di Sestri Levante: sabato e domenica, dalle 9 alle 19, poi tornerà l'11 e 12 febbraio, sempre con lo stesso orario. Le modalità sono le stesse e i commercianti annunciato già la doppia occasione, con un bis dell'iniziativa. Sono molte le attività del centro storico che presenteranno, esponendo sulle bancarelle che da sempre contraddistinguono la manifestazione, le proprie proposte scontate ed effettueranno orari straordinari, per andare incontro alle esigenze della clientela, aumentando sia per i residenti sia per i turisti, la possibilità di approfittare delle migliori offerte. Tante informazioni si possono trovare sui social nelle pagine dedicate alla manifestazione: facebook.com/sbarazzosestrel Levante/ e instagram.com/sbarazzosestrel Levante/.

A Lavagna i prossimi 3, 4 e 5 febbraio, arriva l'atteso Quattro Palanche del Civ del centro storico, che propone un'eccezionale svendita di fine stagione. Venerdì e sabato l'orario è continuato, dalle 9 alle 19.30, domenica, dalle 9 fino alle 13. In caso di maltempo i commercianti annunciano che l'evento verrà rimandato al successivo fine settimana, dal 10 al 12 febbraio. Gli aggiornamenti si possono reperire consultando il sito www.civlavagna.it

A Chiavari Sbarazzo in quattro momenti diversi a cura del centro integrato di via "Ci vediamo in centro": sabato 4 febbraio nel centro storico e domenica 5 nel porto e sul lungomare;

il 18 febbraio di nuovo nel centro e il giorno successivo sul lungomare e tra gli esercizi commerciali dello scalo "Luigi Gatti". Tra una tornata e l'altra di svendite, iniziativa dedicata a San Valentino. «Sistemeremo alcuni cartonati in versione maschile e femminile - racconta Alessandra Torre, presidente del consorzio - Le sagome saranno prive di volto affinché possano diventare scenografie per scattare foto personalizzate». Circondate da tanti cuoricini, come la ricorrenza impone. Il centro integrato di via "Le vie del Levante", presieduto da Simona Sanguineti, non organizza lo Sbarazzo e lascia gli aderenti liberi di chiudere i saldi come vogliono.

Dal 3 al 5 febbraio shopping anche a Santa Margherita: «Queste manifestazioni sono sempre positive e danno una scossa al settore, sono di aiuto al commercio», sostiene Enrico Malvasi, responsabile del settore no food di Ascom. A Rapallo lo Sbarazzo viene abbinato alla manifestazione di San Valentino promossa dal Comune. I banchi dei commercianti all'esterno dei negozi ci saranno quindi dal 10 al 12 febbraio. «Sulla locandina di San Valentino sarà promossa anche la nostra manifestazione. La data è molto buona sotto il profilo commerciale», commenta la presidente del Civ, Ornella Traverso. —

(Ha collaborato
Simone Rosellini)

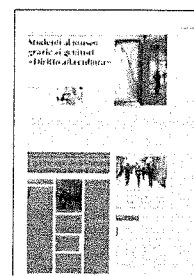
**Affari di fine stagione
con la merce esposta
all'esterno dei negozi
Ecco tutte le date**



Lo Sbarazzo di Chiavari

ELISA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3021



Già rallentano i saldi partiti bene

Valutazioni in chiaroscuro degli affari di dicembre e gennaio. «I costi aumentano, i ricavi molto meno»

MELEGNANO

di Valeria Giacomello

Shopping e sconti: a poco più di due settimane dall'inizio dei saldi invernali i commercianti cominciano a tirare le prime somme. Secondo Caterina Ippolito, presidente dell'associazione territoriale della Confcommercio di Melegnano, il 2022 si è concluso nel segno di una sostanziale stabilità delle vendite e i saldi sembrano essere partiti con il piede giusto, con un 3% in più rispetto all'anno precedente.

«La stagione è partita a razzo – conferma Paolo Codeghini, titolare del negozio Paolo Calzature – ma poi c'è stato un rallentamento. Quest'anno ho utilizzato un sistema di messaggistica verso i clienti che ha funzionato molto bene e in generale non mi posso lamentare, dato che da novembre a gennaio ho registrato un 20% in più di vendite rispetto all'anno precedente». Non è altrettanto positiva l'esperienza di Lodovica Curti, da 41 anni titolare del negozio L'angolo della Moda. «Dopo un inizio positivo – spiega – le vendite si sono fermate. Speravo meglio, evidentemente la gente non vuole spendere. Guardando ai decenni precedenti le differenze sono abissali, non è più conveniente gestire un negozio perché le spese sono troppo alte ri-

spetto ai guadagni. A dicembre ho fatto la domanda per la pensione, appena possibile chiuderò l'attività».

In controtendenza Valerio Casiglio, giovanissimo titolare di Fashionable, che a soli 26 anni ha aperto il suo negozio di moda. «Ho sempre lavorato nel settore dell'abbigliamento – racconta – e lo scorso novembre mi sono lanciato. Rispetto ai saldi mi aspettavo qualcosa di più, ma a dicembre le vendite sono andate molto bene. Evidentemente i clienti hanno deciso di investire tutto il loro budget nei regali di Natale».

Per un giovane che apre, un negozio storico si conferma: Morelli Tessuti è presente in città da 102 anni. «La prima settimana è andata molto bene – dichiara Marco Morelli – e anche a dicembre non ci possiamo lamentare. Certo, non è più come una volta, le vendite online penalizzano esercizi come il nostro. Fino a qualche anno fa a quest'ora ci sarebbe stata la fila fuori dal negozio». «Per i consumi nel settore moda – è la conclusione di Caterina Ippolito – preoccupano gli effetti dei costi energetici lungo tutta la filiera. Fa riflettere l'aumento dei canoni di locazione in funzione dell'inflazione. In pratica, i nostri negozi pagheranno una mensilità in più all'anno per l'adeguamento Istat».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Marco Morelli



Lodovica Curti



La prima settimana è stata soddisfacente. Certo non è più come una volta: l'online ci penalizza



Speravo meglio. Gestire un negozio ormai non conviene. Per fortuna presto andrò in pensione



Valerio Casiglio



Paolo Codeghini



Rispetto ai ribassi mi aspettavo qualcosa di più, ma a dicembre le vendite sono andate molto bene



La stagione è partita a razzo, poi c'è stato un rallentamento. Comunque sull'anno non posso lamentarmi



Saldi a Como, Cassina (Federmoda): “Non esiste più la corsa agli sconti”

20/01/2023



“Non ci sono più la corsa ai saldi e l'assalto ai negozi con l'inizio degli sconti. È cambiato l'approccio”: lo dichiara Marco Cassina, presidente Federmoda di Confcommercio Como. L'inflazione alle stelle dell'ultimo periodo incide indubbiamente sugli acquisti non essenziali. “Si sta spendendo al bisogno – spiega Cassina – In particolare l'abbigliamento risente delle altre voci di spesa delle famiglie. Diciamo che i saldi stanno funzionando, ma senza fiammate. Ormai i consumatori sono più consapevoli, sanno di avere a disposizione molteplici canali per trovare uno sconto, anche al di fuori del periodo dei saldi, attraverso l'outlet o le piattaforme online. E sanno in quest'ultimo caso di poter correre il rischio di fare l'acquisto sbagliato e di dover restituire il capo. Allo stesso tempo – prosegue Cassina – la gente capisce il valore dell'acquisto in negozio. E i commercianti cercano di tenersi stretti i clienti, non attendendo per forza i saldi per fare un trattamento di favore”.

I prezzi dei capi in vendita oggi non risentirebbero della crisi e dei rincari degli ultimi dieci mesi. “Sono prodotti acquistati a febbraio 2022, sui quali non hanno inciso i cambiamenti di listino – dice il presidente Federmoda di Confcommercio Como – Adesso ci stiamo accorgendo degli aumenti”.

Il 2022 è stato l'anno del grande ritorno degli stranieri. “Stiamo iniziando un percorso progressivo di allungamento della stagione – spiega Cassina – con l'apertura straordinaria delle ville e di alcuni alberghi. E si è assistito a un'enorme voglia di tornare a viaggiare. A dicembre abbiamo registrato pochi turisti, concentrati soprattutto nel periodo natalizio. Mentre gli svizzeri sono ormai considerati come clienti locali e rappresentano un'ottima fetta per i negozianti comaschi, soprattutto per la loro elevata disponibilità economica”.

SALDI 2023 Asvicom e Confcommercio **La prima vera stagione dopo la pandemia: «Una partenza buona»**

Il punto di vista degli operatori del settore e delle categorie: «Quadro positivo, nonostante inflazione e caro bollette»

■ «I saldi sono partiti con la marcia giusta». La voce di Asvicom e di Confcommercio riferisce di un bilancio positivo dopo un paio di settimane dal via degli sconti invernali, edizione 2023: «Da un primo monitoraggio su di un campione di associati, il trend appare migliorativo rispetto a quello degli ultimi anni caratterizzati dalla pandemia - riferisce il presidente di Asvicom, Vittorio Codeluppi -, tra l'altro, anche nonostante i freni dettati dall'inflazione e dal caro bollette. L'aumento del numero degli scontrini si attesta attorno al 5 - 6 per cento e Lodi si conferma performante, in linea rispetto agli altri capoluoghi di provincia lombardi». Tra i capi più gettonati, si confermano i capispalla, come giubbotti, piumini e giacconi invernali ma anche le calzature. Tanti i clienti attratti dal ribasso dei prezzi, riferisce Asvicom a detta dei negozi di vicinato, che però non rinunciano assolutamente alla qualità. «Secondo molti, i saldi odierni non sono paragonabili a quelli del passato, anche per il susseguirsi di nuovi appuntamenti con lo shopping scontato come il Black Friday - prosegue il presidente Codeluppi -. Tuttavia, l'appunta-

mento con i «cartellini ribassati» invernali in città si conferma come un buon volano per aumentare la propensione all'acquisto, con una platea di clienti che, per oltre la metà, sceglie i negozi di fiducia». Le vendite dello scorso anno riferiscono un trend in calo rispetto a quelli passati, complice il picco di contagi, con la variante Omicron che nel mese di gennaio aveva costretto in isolamento tante famiglie del territorio. E, archiviata la pandemia, nonostante il weekend dell'Epifania con l'ombrello, anche

il segretario provinciale di Confcommercio Lodi, Isacco Galuzzi e il suo vice Samuele Pollini, riferiscono: «Il saldo si riconferma un elemento importante come generatore di liquidità per le imprese che, negli ultimi mesi, stanno affrontando il problema dei

rincari dei costi di gestione. A tal proposito - proseguono - i saldi garantiscono certamente un'iniezione di liquidità». E tra i Comuni dove si concentra il numero maggiore di negozi (Lodi, Codogno, Casale e S. Angelo) le prime stime si rivelano positive, con vendite variabili anche a seconda delle condizioni atmosferiche o alla presenza di eventi e manifestazioni in programma», concludono, sottolineando l'appello dei negozianti che, per avere più margine di vendita a prezzo pieno a disposizione, sarebbero propensi a farli slittare, magari anche nel mese di febbraio. ■

Lucia Macchioni



Tempo di saldi

«Negozi di paese fondamentali Bisogna tenere viva l'offerta»

NOVATE MILANESE

Dopo una settimana dalla partenza dei saldi, come è la situazione a Novate? «I dati di Milano sono confortanti, si parla di più vendite, più affluenza, incremento del lavoro. Novate è una realtà diversa e credo sia presto per fare un bilancio preciso», risponde Marco Corci, presidente territoriale del mandamento di Novate, Bollate, Baranzate, Garbagnate, Senago e Cesate di Confcommercio. Quello che emerge è però l'importanza del commercio di vicinato e del progetto del centro commerciale naturale. «Durante il periodo del lockdown e del Covid, i negozi di vicinato hanno avuto un ruolo fondamentale per le persone. Le attività sono anche state premiate dal sindaco Daniela Maldini, per l'impegno dimostrato in un periodo molto difficile», continua Corci. Alla riapertura delle attività post pandemia di tutte le realtà che circondano Novate, tra cui anche i diversi centri commerciali, molte persone sono tornate ad acquistare fuori Novate.

«**Bisogna** sempre tenere viva una buona offerta, in modo tale che le persone acquistino sul territorio, non bisogna abbandonare perché i negozi di vicinato sono molto importanti per il territorio», conclude Marco Corci. Sicuramente con la ripresa delle scuole e del lavoro, Novate si è ripopolata e si vedono molte più persone a passeggio o in macchina nelle vie della città. Probabilmente è questo il primo vero fine settimana di acquisti in saldo.

Da.Fal.



Prima vera settimana di shopping di fine stagione a Novate Milanese

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3022



Lecco

**I saldi non deludono
Giacche e cappotti
gli acquisti preferiti**

SANDIONICI A PAGINA 15



I saldi vanno bene Cappotti e giacche gli acquisti preferiti

L'andamento. Secondo alcuni degli operatori storici molti i lecchesi che hanno approfittato degli sconti per rinnovare la sezione più costosa del guardaroba

■ Caseri: «Risposta ancora buona»
Riva: «Interessano e ora il cliente punta alla qualità»
■ Carminati: «Confido in altri dieci giorni»
Rossi: «La giungla dell'online non c'è»

PAOLA SANDIONICI

■ Bilancio positivo per i primi dieci giorni di vendite in saldo. Si vendono soprattutto capi spalla in colori neutri o nel tradizionale nero, buone le richieste per stivali di varie lunghezze, e c'è chi fa passare tutti i capi esposti alla ricerca dell'affare d'oro guardando il prezzo e l'utilizzo nei prossimi mesi considerato che l'inverno è ancora lungo. Sul fronte abiti, camicie e pantaloni vince la non stagionalità ovvero si cercano tessuti non pesanti e neppure leggeri ma di media consistenza sfruttabili per buona parte dell'anno.

«I saldi sono iniziati subito bene e proseguono con un buon andamento. Saldi che arrivano dopo un Natale che ha risollevato le speranze, per noi è stato uno dei migliori dal 2015 in

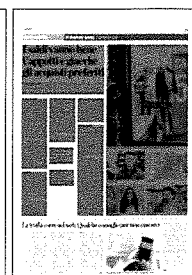
poi», spiega **Cristian Caseri** dello storico negozio Caseri di abbigliamento con doppia sede: in via Seminario a Castello aperta settant'anni fa, e in via Cavour all'Isolago attiva dal 2006.

I fedelissimi

«Nel negozio di Castello c'è maggiore affluenza durante la settimana, con parecchi clienti fedeli che da anni acquistano da noi, e gli scontrini sono più "pesanti" rispetto a quelli dell'Isolago in centro città dove c'è comunque un buon passaggio - prosegue Cristian Caseri -. I saldi hanno ancora una buona risposta e permettono di risparmiare».

Nel fine settimana arriva gente da fuori città, ma durante la settimana sono i lecchesi e i clienti affezionati a fare shop-

ping. «Le vendite in saldo vanno bene, e proseguono sulla spinta degli acquisti di Natale che si sono chiusi con un bilancio positivo, tenendo comunque conto delle differenze tra un'attività e l'altra - fa notare **Oscar Riva**, titolare di Kammi calzature all'Isolago, e responsabile di Federmoda per Confindustria. Non sono certamente più i saldi di una volta anche perché ormai ci sono varie formule di sconti e ribassi



nel corso dei mesi, e abbiamo avuto il "Black Friday" a fine novembre. C'è però ancora un buon interesse per l'acquisto in saldo facendo attenzione alla qualità».

I ribassi durano sessanta giorni dal 5 gennaio, ed entro fine febbraio stando ad un'indagine siglata da Confcommercio il 65% delle chiese avrà fatto acquisti scontati. L'abbigliamento si conferma al top delle preferenze d'acquisto pari al 93,8%; seguito da calzature con l'83,6% e accessori con il 40,6%.

Prevista una spesa sui 200 euro a persona con anche punte molto più alte o al contrario più basse.

Il valore aggiunto

«Scordiamoci i saldi di dieci anni fa con vendite elevate - rimarca **Sabrina Carminati** del negozio di abbigliamento Carminati in viale Adamello -. Nel complesso le vendite stanno andando bene, nella media dello scorso anno, e i pezzi più richiesti sono i capi spalla, ma anche parecchi pantaloni. Confido in un buon giro di vendite per almeno ancora dieci giorni, poi si guarderà alle nuove collezioni».

Per **Cesare Rossi**, vice direttore di Confesercenti. «L'anno si è chiuso bene nel ricettivo e commercio, l'inizio del 2023 ha dovuto fare i conti con bollette e inflazione. I saldi pur restando un momento importante nei fatturati di molte piccole aziende come sono i negozi, hanno una forte concorrenza dalla giungla di offerte online, che erodono la spesa. Non va dimenticata l'importanza dei negozi di vicinato dove si crea un rapporto di fiducia tra chi vende e chi acquista, e che allo stesso tempo sono un presidio del territorio - rimarca Rossi -. Le tante offerte online, non sempre corrette, creano difficoltà ai piccoli commercianti, ci auguriamo che la gente comprenda il valore dei negozi e faccia acquisti lì. Il bilancio dei saldi si farà poi a fine campagna».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Non sono più l'unico momento di promozione, ma i saldi mantengono la loro attrattiva



Cristian Caseri



Oscar Riva



Sabrina Carminati



Cesare Rossi

SCONTI SUL CORSO Per Ferri, Federmoda, bisogna fare fronte comune. Per Simoni, di Ascom, Arona resta una piazza privilegiata per il commercio

Saldi: bicchiere mezzo pieno o mezzo vuoto?

I commercianti si dividono sull'esito della campagna: le vendite sono partite bene, per subire poi un calo nell'ultima settimana

ARONA (bai) «Questo è un momento davvero particolare, ma noi commercianti dobbiamo reagire con ottimismo. Io credo che questi saldi dopo tanti anni saranno gli ultimi in cui il cliente può fare affari». A dirlo è **Andrea Ferri**, presidente di Federmoda Alto Piemonte Novara e Vco, membro del consiglio nazionale e titolare di due negozi. Coloro i quali vendono abbigliamento rappresentano un'ottima cartina tornasole per interpretare l'andamento dei saldi invernali. I negozianti si dimostrano relativamente fiduciosi in una città, Arona, che sa attrarre turisti non solo in estate, e il cui centro storico, lungo via Cavour è costellato da un alto numero di esercizi commerciali. «I saldi di stagione sono partiti bene, poi c'è stato un calo durato una settimana e infine ci siamo ripresi. Il trend è rimasto invariato - continua Ferri - noi abbiamo acquistato i capi con 6, o 8 mesi di anticipo, quando i rincari ancora non c'erano. Gli acquirenti adesso possono comprare merce fresca e questo movimento darà una mano al nostro comparto, portando nelle nostre casse denaro contante utile a coprire le tante spese maggiorate a causa di costi energetici e materie prime. Io stimo un'impennata dal 15 al 30%. La lana ad esempio è schizzata alle stelle, visto che le fasi di lavorazione sono energivore. Spero che le bollette tornino quelle di prima, anche se non nutro grandi speranze, ma so di negozi a cui sono arrivate sestupliche. I colleghi riportano testimonianze molto diverse per quanto riguarda le vendite e in generale vorrei spezzare una lancia a favore

della trasparenza dei nostri prezzi. La pecora nera che li "tarocca" c'è, come in ogni settore, ma la stragrande maggioranza di noi non lo fa, anche perché si tratta di un reato. Sulla vendita online la gestione è meno controllabile, ma nei negozi fisici di furbi ne abbiamo ben pochi: mi assumo la totale responsabilità di quanto affermo. E' comunque meglio fare fronte comune, perché se il mio vicino lavora ne ho beneficio anch'io». In città un parere autorevole può fornirlo l'Ascom Confcommercio, il cui presidente è **Nicolò Simoni** è titolare di due locali, un cocktail bar e un ristorante: «Ho la sensazione che dopo la pandemia si raggiungono picchi più alti di prima, per quanto riguarda la clientela nei negozi nelle feste comandate - sottolinea - a Capodanno io ho riempito entrambi i locali. Arona beneficia oggi di un turismo proveniente anche da nord Europa e America, ma si è perso lo "spalmato", ovvero lo stimolo a uscire a cena a metà settimana per via della abitudini che molti hanno preso durante le limitazioni del Covid-19. I miei locali si rivolgono a due fasce di età diverse, ma entrambi hanno questo comun denominatore e non posso negare un piccolo calo globale rispetto a prima. Non per questo mi lamento ed evito di fare come certi commercianti, abituati a piangere e a incolpare questo e quello. Occorre adeguarsi ai tempi, come noi di Ascom invitiamo a fare, consci che siamo dei privilegiati, perché la città in cui lavoriamo garantisce un movimento impensabile nel raggio di molti chilometri».

Alessio Bacchetta

Dal 5 gennaio e sino a marzo le svendite a prezzi scontati

Saldi, un sistema che va rivisto

Dopo Sicilia e Basilicata, dove sono iniziati il 2 gennaio, e Valle d'Aosta (il 3), da giovedì 5 gennaio sono iniziati i saldi invernali in tutte le restanti regioni italiane, Piemonte compreso, e continueranno fino a fine marzo.

Secondo uno studio di Confcommercio, saranno oltre 15 milioni le famiglie interessate che spenderanno complessivamente 4,7 miliardi di euro, con una spesa media per famiglia di 304 euro, corrispondente a circa 133 euro di spesa media per persona.

"Stimiamo una crescita dei saldi del 10%, il che sarà comunque più utile alla liquidità piuttosto che ai guadagni - commenta Claudio Bruno, direttore della Confcommercio

I primi riscontri

Nonostante le aspettative della Confcommercio, dopo una settimana i saldi ad Asti sembrano partiti bene, ma senza il botto. Le lunghe code davanti ai negozi sono ormai un lontano ricordo, ma le vendite a prezzi scontati attraggono comunque i consumatori: *"Dalle prime impressioni raccolte tra i colleghi - commenta Mauro Ardissonne, titolare di Marchia Mondadori e consigliere Confesercenti - non c'è stato il boom come poteva essere anni fa, ma qualcosa si sta muovendo"*.

Tuttavia sono cambiate le priorità: si acquista più per approfittare delle occasioni che per togliersi uno sfizio. Ancora prematuro fare bilanci, ma ci sono già i primi riscontri: *"I saldi sono iniziati da pochi giorni, ma sta andando abbastanza bene - sostiene Beppe Briola di Piazza Quarantasette - Speriamo non succeda come l'estate scorsa, quando l'interesse per i saldi è durato poco più di una settimana. Qualcuno torna dopo aver visto un capo prima di Natale, ma la maggior parte dei clienti vengono appositamente per cercare l'occasione. Per fortuna, dopo un ottobre difficile, le vendite natalizie sono andate abbastanza bene"*. Per Monica Pavese (Code Concept Store-Polo Uomo Asti) è stata *"una partenza un po' in sordina, perché con le scuole chiuse e un ponte lungo molti sono stati fuori città. Ma le prospettive sono sicuramente migliori rispetto all'anno scorso"*. C'è chi parte con sconti del 30% e

di Asti - Sarà la qualità dell'offerta che potrà fare la differenza per i consumatori. Abbigliamento, scarpe e accessori saranno ancora principale oggetto degli acquisti, anche per via dei prezzi che nel settore moda non hanno risentito dell'inflazione tanto quanto in altri settori - continua -. Confidiamo in una rinnovata fiducia, che i consumatori stanno dimostrando di riporre con maggiore frequenza nei negozi di vicinato, sempre più orientati verso nuove strategie di sostenibilità e innovazione. Lo dimostrano i dati riguardanti le recenti spese di Natale: 45% negozi di vicinato contro il 65% di internet, per la prima volta in calo. Questo per noi è comunque un buon segnale".

chi arriva già al 70%: *"Noi partiamo tra il 40 e 50% - continua Pavese - saremo aperti anche la domenica, come la maggioranza delle attività del centro. Guardando alle vendite di dicembre, abbiamo avuto il boom per il Capodanno, vendendo tanti abiti da sera per cenoni e feste. Tuttavia, anche il Natale non è andato male, sicuramente meglio rispetto alle ultime due stagioni che erano state compromesse da incertezze e restrizioni - spiega -. Il Magico Paese di Natale ha aiutato: tantissimi turisti hanno acquistato nei negozi del centro, zona sicuramente favorita per la vicinanza alle bancarelle. Molti clienti arrivati da fuori hanno apprezzato Asti e si sono detti intenzionati a tornare, complimentandosi per la città addobbata, i negozi e i prodotti sul mercato"*.

Riflessioni sul sistema saldi

Al di là di quelli che potranno essere i risultati, Mauro Ardissonne amplia il ragionamento sul "sistema saldi", che andrebbe rivisto: *"Così come sono oggi - spiega Ardissonne - vanno a detrarsi dalle vendite di Natale e a prezzo più basso. È un po' inseguire una situazione di difficoltà, è più un dovere che un volere. Sicuramente dovrebbero essere allontanati dalle stagioni: l'estate in vendita in inverno e l'inverno a fine primavera, anche per evitare il rinvio degli acquisti per i regali natalizi"*.

Elena Fassio



**IL CASO** Alcuni si dicono felici dei guadagni, altri sottolineano le criticità legate a concorrenza, mancanza di clienti e caro energia. Ascom: «Sul tavolo iniziative per tutti gli iscritti»

Saldi in città: l'età dell'oro dei negozi è alle spalle

I commercianti hanno opinioni molto diverse sui risultati raccolti in questa prima stagione di sconti della ripresa post-pandemia

BORGOMANERO (bai) «Dobbiamo fare in modo che il commercio di vicinato riconquisti il suo giusto spazio, vogliamo che la nostra città torni a essere un centro commerciale a cielo aperto». Sono parole di **Luigi Laterza**, presidente di Ascom Confcommercio Borgomanero, il quale riflette sul periodo di saldi che ha coinvolto i tanti negozi agognini. Il centro storico nei quattro corsi rimane il cuore pulsante dell'economia commerciale cittadina e la sensazione riguardo agli introiti dei saldi invernali partiti giovedì 5 gennaio non è univoca. Alcuni negozianti sembrano soddisfatti e aperti alle proposte di Ascom e Comune per vivacizzare gli acquisti, altri lamentano un decremento sensibile delle entrate. Se in generale i "tempi d'oro" parrebbero appartenere a un'altra epoca storica, quella che impose Borgomanero quale città del commercio nel raggio di molti chilometri, non mancano le proposte per ridestare l'interesse della clientela. «Sono tanti i fattori in gioco per un singolo commerciante - continua Laterza - dipende dalle aziende da cui si serve e dalla merce che tratta. Dal 1° gennaio noi proponiamo una risorsa che offre una mano concreta ai nostri negozianti. Non li consideriamo solo sottoscrittori della tessera, ma desideriamo che si sentano parte del gruppo. Visto che sono subissati da una miriade di offerte, abbiamo inserito un operatore in organico che a titolo gratuito li aiuterà a leggere le bollette e per altri servizi: Sia, costi, credito di imposta e il suo recupero. Questa persona darà il riscontro delle nostre iniziative e con il loro costante feedback calibreremo meglio il nostro lavoro. Un'altra novità importante è il Duc, Distretto urbano del commercio, un modello innovativo di governance e svi-

luppo del territorio promosso dalla regione Piemonte. Lo scorso anno la Regione ha sollecitato i Comuni a predisporlo come legame fra Ascom e le Amministrazioni pubbliche. Da Torino vengono pubblicati diversi bandi cui possono partecipare i Distretti locali, noi ne abbiamo vinto uno con 50mila euro per migliorare l'arredo urbano del centro città a costo zero per gli associati». Nel Duc sono indicati come rappresentanti di Borgomanero non solo Laterza, ma anche l'assessora con delega al commercio **Anna Cristina**, oltre a un manager del Distretto. «Giro fra i commercianti e i riscontri non sono sempre uguali - dice Cristina - qualcuno non sta lavorando come prima dell'avvento dei centri commerciali, la pandemia non ha certo aiutato poi. Noi vorremmo dare un'identità unitaria al commercio, ma la nostra città è lo specchio di quanto accade in ogni Provincia. Per indurre le persone agli acquisti in centro occorre incuriosirli e andremo avanti con iniziative già consolidate come le Sate in shopping, oltre a diverse iniziative musicali, enogastronomiche e artistiche. A ottobre per un mese a nostre spese abbiamo organizzato la Lotteria degli scontrini, iniziativa gradita dalla clientela e di cui valuteremo i risultati più avanti. Stiamo dando ai commercianti un questionario di gradimento e vedremo se replicare l'evento. Penso poi al Dicembre borgomanerese, con allestimenti e spettacoli per bambini. Abbiamo avuto come riconoscimento dalla Regione il Duc senza doverci consorzicare con altri Comuni: riqualificheremo con le risorse ottenute dal bando i luoghi intorno ai negozi, dando una sensazione di benessere e piacere a chi passeggia e compra».

Alessio Bacchetta

SONDAGGIO NEI NEGOZI Il lungo ponte post apertura non ha portato vantaggi Partenza lenta per i saldi invernali

VERCELLI (STG) Partenza lenta per i saldi invernali. Il ponte dell'Epifania (un venerdì) ha di fatto costretto le svendite a iniziare solo quattro/cinque giorni dopo per cui il bilancio è ancora poco edificante.

Rita Vellano dell'omonima boutique e **Fabio Monateri** di "Verdi" condividono il pensiero secondo cui i saldi non sono partiti benissimo «anche se poi - spiega Vellano - è a fine mese che si tirano le somme». «Si lavora soprattutto nelle prime due settimane - sottolinea Monateri - quest'anno l'epifania ha spezzato la settimana però i clienti non mancano».

«Sono ottimista - he detto Anna di Capua di "Angolo 21" - Per me è presto fare una previsione sui saldi, anche perché il mio è un negozio nuovo. Ma è chiaro che si spera sempre in meglio».

Tony Bisceglia di **Shop** sottolinea: «Quest'anno i saldi sono iniziati un po' a rilento. La stagione e il periodo natalizio non sono andati come ci si aspettava. Rispetto al passato abbiamo venduto principalmente pensierini. Per quanto riguarda il periodo dei saldi che io chiamerei più che altro occasioni, funzionano soprattutto la prima settimana. Principal-

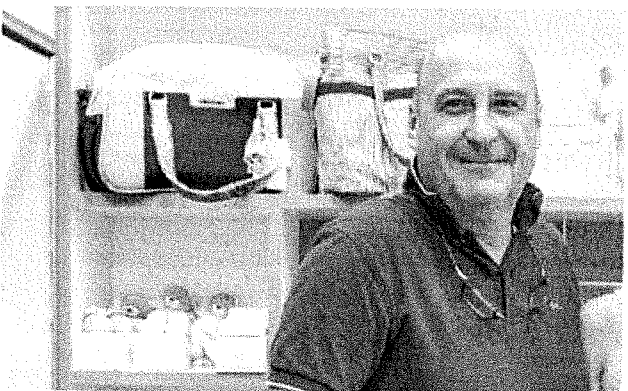
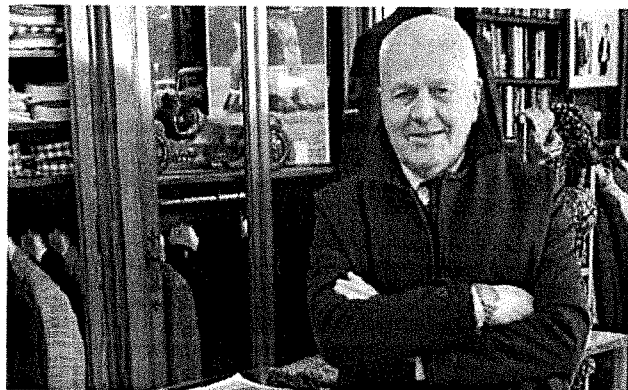
mente ad acquistare sono i clienti abituali».

Cinzia Rosso di **Via Col Vento** aggiunge: «i saldi durano pochi giorni, purtroppo. In passato cominciavano più tardi, invece da alcuni anni si parte il 5 gennaio e questo è penalizzante perché alcuni clienti aspettano le svendite per acquistare i regali di Natale...».

Barbara Ferraris di **Zoe** aggiunge: «Quest'anno abbiamo molto meno affollamento, in media. Nei primi giorni c'è più gente, poi la richiesta va a scemare. Non è più come in passato... Purtroppo, i pre-saldi di fine dicembre fatti negli outlet non aiutano.»

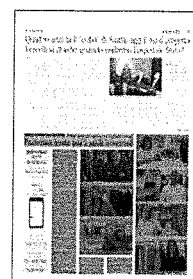
Paolo De Martini di **Ton Bebé**, presidente provinciale Federmoda Confcommercio fa il punto sulle svendite 2023. «Vercelli in media è in linea con lo scorso anno con qualche eccezione al ribasso che si presume e spera possano riprendersi in queste settimane e venire. Immaginiamo che quest'anno la richiesta continuerà più a lungo dell'anno passato, in quanto la clientela è consapevole che questa stagione ha la possibilità di acquistare merce che non ha ancora subito aumenti a causa del caro prezzi».

B. D.



Dall'alto, Antonio Bisceglia (Shop), Rita Vellano (Vellano) e Paolo De Martini (Ton Bebé), quest'ultimo presidente provinciale di Federmoda

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3025



«Speriamo che gli sconti aiutino i negozi di vicinato»

Le analisi di Confcommercio e Confesercenti: «Vendite natalizie positive E il 60% delle imprese è soddisfatto dell'andamento iniziale delle liquidazioni»

«Assistiamo per ora a un 50% di persone che sceglie di aderire ai saldi e di farlo sotto casa, quindi nelle attività di vicinato», è la fresca valutazione di Davide Massarini, presidente Confcommercio, a pochi giorni dal via. «Le previsioni sono di un leggero aumento negli acquisti rispetto allo scorso anno e il trend va nella direzione del 10% in più. L'andamento natalizio nelle vendite da parte dei reggiani è stato positivo, tra novembre e dicembre, perciò nutriamo aspettative positive rispetto alla filiera del settore. Vedremo verso la fine dei saldi, con i dati che ci provengono da Federmoda nazionale».

Tesi non molto diversa da quella di Monica Maioli di Confesercenti, che aggiunge: «Una prima indagine effettuata a pochi giorni dall'inizio dei saldi ci ha permesso di registrare un discreto andamento delle vendite, ma l'offerta di prodotti scon-

tati è ancora ampia e molte sono le opportunità di fare buoni affari per i consumatori».

Il risultato, tuttavia, è positivo, nota Maioli, «e sicuramente dovuto anche alla giornata di inizio, che ha permesso di sfruttare al meglio il giorno festivo del 6 gennaio, infatti per il 46% degli intervistati questo ha influito positivamente sulle vendite. Più della metà delle imprese ha praticato uno sconto del 30% e solo il 18% delle aziende ha praticato uno sconto superiore al 40%. Inoltre circa il 30% degli intervistati ha avuto uno scontrino medio di valore superiore allo scorso anno. Possiamo quindi sostenere che il 60% delle imprese si è dichiarato soddisfatto dell'andamento iniziale dei saldi, seppure confermando di avere ancora in negozio un ampio assortimento di prodotti a disposizione della clientela per garantire ottimi affari anche nei prossimi

giorni». L'auspicio è di continuare con questo trend positivo delle vendite anche per riuscire a recuperare i mancati incassi causati dal cambiamento climatico e crisi generalizzata.

«I saldi hanno dimostrato che il consumatore gradisce effettuare i propri acquisti nei negozi fisici, riscoprendo un rapporto umano e una qualità del servizio che solo personale qualificato può garantire - osserva Maioli - orientando le scelte con competenza e dimostrando una serietà, delle proposte, quale elemento di garanzia importante. Confidiamo che il buon proseguimento dei saldi, che termineranno il 5 marzo, permetta alle imprese di risollevarsi da una situazione certamente difficile e di trovare nuovi stimoli per continuare a garantire un buon servizio alla clientela anche nelle stagioni future».

Lara Maria Ferrari



DAVIDE MASSARINI
«Le previsioni sono di un leggero aumento negli acquisti rispetto allo scorso anno»



MONICA MAIOLI
«Molte sono le opportunità di fare buoni affari per i consumatori»



Buono l'avvio dei saldi ma i negozianti vogliono spostarli a fine stagione

Numerosi i clienti anche dall'Austria o dal Veneto in cerca di buoni affari
L'andamento dei primi giorni supera le vendite registrate nel 2019

Diffusa la critica
dei commercianti
sul periodo che,
secondo gli operatori,
va posticipato

Prolungando
la scontistica fino
a marzo gli acquisti
vengono diluiti
nell'arco di tre mesi

Alessandro Cesare

L'avvio è confortante. Che si tratti di centri commerciali, di negozi del centro storico o di grandi punti vendita alle porte di Udine, la risposta è sempre la stessa: «I saldi sono partiti bene. Non ci possiamo lamentare». Unica pecca, il periodo scelto per gli sconti, che per molti commercianti dovrebbe ritornare a fine stagione.

«In centro c'è sicuramente una buona vivacità – afferma **Alessandro Tollon**, presidente di Confcommercio Federmoda Udine –. I saldi si confermano un appuntamento appetibile per i clienti e per gli addetti ai lavori. Si sono rivisti gli austriaci, ma anche gli italiani provenienti da altre regioni, come Veneto e Lombardia. L'offerta commerciale di Udine, grazie alle sue caratteristiche, riesce a essere molto attrattiva: propone non solo negozi di alta moda, ma anche le grandi catene in franchising e le piccole botteghe di qualità. Si può trovare un po' di tutto, quindi – rileva Tollon – ma i margini di crescita sono ancora grandi. Le persone dimostrano di apprezzare l'acquisto sicuro, nei punti vendita fisici, rispetto all'online, dove non sempre quello che viene proposto coincide con la realtà».

Una positività confermata anche dagli operatori: «L'andamento dei saldi fino a oggi è andato oltre le aspettative, segnando un dato più che positivo e sorpassando le vendite registrate nel 2019 – assicura **Antonio Maria Bardelli**, presidente del Città Fiera –. L'abbigliamento quest'anno è il settore trainante. Nelle prossime settimane ci aspettiamo un mantenimento di questo trend». Spostandosi in centro, le cose non cambiano di molto: «Dopo qualche giorno di calma, forse perché le persone non erano ancora rientrate dalle vacanze natalizie – spiega **Simona Zanutta** dello storico negozio K2 di via Poscolle – l'andamento delle svendite è stato positivo. Escludendo il 2020, gli altri anni abbiamo sempre avuto un ottimo riscontro. L'unica pecca è il periodo: credo che i saldi andrebbero posticipati, riportandoli alla fine della stagione. Adesso sono troppo vicini al periodo delle feste». Chi abita a Udine e nei dintorni preferisce i giorni della settimana per andare alla ricerca di un'occasione, ed evitare così il caos dei fine settimana, quando il via vai di persone in centro è davvero notevole. «Non ci possiamo lamentare, il nostro riscontro lo stiamo avendo – chiarisce **Andrea Gremese** di Spazio

Querini –. Il cliente dimostra di apprezzare la scontistica dei saldi. Anni fa, quando il periodo delle svendite aveva una tempistica ridotta, c'era più frenesia all'acquisto. Oggi, prolungandosi fino a marzo, lo shopping viene fatto con più calma, spalmato nell'arco dei tre mesi».

Abbigliamento settore in ripresa, ma non solo. Come conferma **Federico Lando**, titolare dei negozi Marcolini calzature e Falco di piazzetta Marconi: «Siamo partiti bene, in momenti complicati come quello attuale poteva andare peggio. Le persone rispondono ancora bene, e la scarpa resta un oggetto richiesto. Rispetto al passato sono diminuiti gli stranieri, ma tengono gli italiani».

Uscendo dal centro, c'è soddisfazione anche da parte dei commercianti dell'hinterland: «Siamo contenti di come sta andando il periodo dei saldi – confessa **Cristina Arteni**, dell'omonimo gruppo commerciale –, con un segno più rispetto allo scorso anno. Un appuntamento atteso, che andrebbe spostato a fine stagione, come accadeva un tempo. Ho notato molti italiani, ma anche austriaci e sloveni. Una tipologia di clientela che, con numeri così importanti, non si vedeva da tempo». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



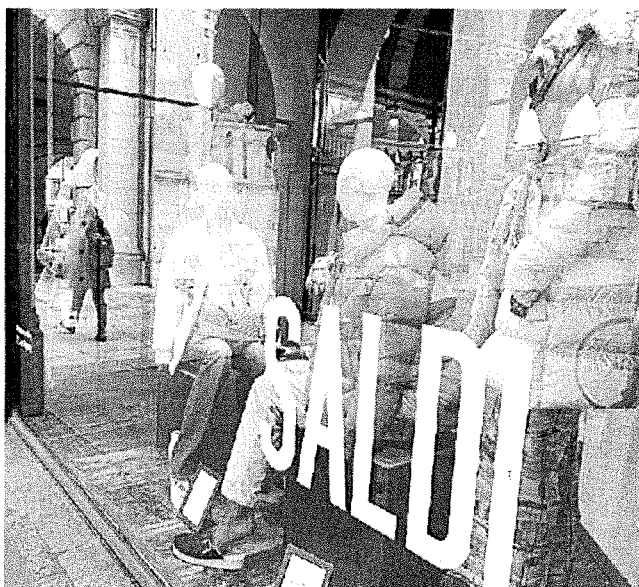
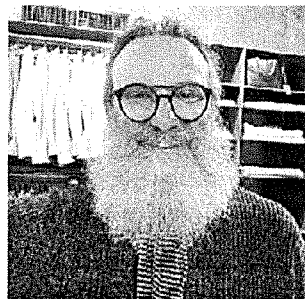


Alessandro Tollon

«C'è una buona
vivacità in centro:
appuntamento
appetibile per clienti
e addetti ai lavori»

Andrea Gremese

«Anni fa, quando le
giornate a disposizione
erano meno c'era
più frenesia
negli acquisti»



Una delle vetrine in centro con i saldi di fine stagione

Saldi invernali, le vendite migliorano ma in centro chiudono ancora botteghe

Abbigliamento, dopo «Papà Aldo» altri due negozianti dicono basta

VICENZA Chiudono altri due negozi in centro storico. Altri due negozi di abbigliamento. Altri due nel giro di quattordici giorni. E questa volta la circostanza è ancora più vistosa perché se «Papà Aldo» è in corso Fogazzaro e i rumor dicono che già un subentrante pronto per il posto, queste due ultime «liquidazioni totali per cessata attività» sono entrambe i contra' Manin. Il primo dei due, «J. Byron», è stato per decenni un punto di riferimento della moda maschile; c'è ancora chi si ricorda quando il negozio si affacciava su piazza dei Signori. Il secondo si occupa di moda femminile ed è aperto da due anni.

Intanto, a fronte delle serande che saranno abbassate a breve, da una settimana è iniziata la stagione dei saldi. In questo primo «assaggio», rimanendo all'abbigliamento, i commercianti registrano una media più 3% di vendite rispetto allo stesso periodo del 2022. Il che, spiegano gli addetti ai lavori, se qualcuno nell'abbigliamento è in crisi questa non dipende né dai centri commerciali né dai mass market. Fatto è che chiusure e saldi, oggi, sembrano facce della stessa medaglia: un commercio in continua evoluzione nella quale il cliente è solo una delle variabili dell'equazione. A sostenerlo è Ivo Volpon, presidente di Federmoda Concommerce. Da una parte, dice «non c'è più la corsa hai saldi, non si vedranno più le file davanti ai negozi. I saldi sono cambiati, sono selezionati e continuativi. È mutato il modo di vendere e comprare. Il cliente viene, guarda, e se trova qualcosa compra. A più sconti non corrispondono più

vendite». Sulle chiuse, d'altra parte «al netto delle ragioni personali c'è una questione strade appetibili di una città che è ancora attrattiva. In contra' Manin questa appetibilità non c'è o comunque è minore rispetto ad altre. Parlo, per dire, di corso Fogazzaro laddove ci sono o hanno aperto nuovi negozi». In queste dinamiche si affaccia però un altro tema riconducibile alla capacità del commercio di rigenerarsi: se in centro gli spazi vuoti sono sostanzialmente rioccupati velocemente, e perciò è difficile che una vetrina rimanga spenta per un tempo considerevole, quando chiude una bottega nei quartieri la sostituzione è già più difficile. Questa, almeno, la vulgata. Volpon storce il naso. «Guardate - spiega - se non c'è ricambio generazionale è difficile che oggi una persona si inventi di diventare commerciante. Qui il discorso centro storico o periferia cambia poco le cose. Ci vogliono capacità, competenze, passione, studio e sacrificio». Il fulcro, per Volpon, è un altro. «A 27 anni partecipai a un incontro con alcuni docenti della Bocconi sul cambiamento sul commercio alla luce dell'innovazione di internet che all'epoca era ancora agli albori - ricorda -. Si diceva che anche i centri commerciali soffriranno perché saranno sostituiti dall'e-commerce ma resteranno i centri storici. Fermo restando, naturalmente, che una cosa è coprirsi ordinando sulle piattaforme web, un'altra è vestirsi recandosi nei negozi dove c'è la professionalità degli addetti ai lavori».

F.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Liquidazione totale
Chiude «J. Byron» in contra' Manin dove anche un altro negozio si ferma

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3033

