

VareseNews

Caccia al tesoro natalizia per i “centri commerciali naturali” di Tradate e Abbiate

Pubblicato: Sabato 28 Novembre 2015



Cinque segnalibri per i “centri commerciali naturali” di Tradate e Abbiate. È la nuova proposta nata dall’amministrazione comunale per promuovere il commercio cittadino in vista delle spese natalizie e non solo.

«Il **DUC della città di Tradate**, il cui programma di intervento è gestito direttamente dall’Amministrazione Comunale, nasce con la mission prioritaria di promuovere e valorizzare **il commercio locale tramite azioni di marketing**, comunicazione ed animazione volte a favorire la conoscenza e la fruizione degli esercizi commerciali esistenti nei due “**centri commerciali naturali**” costituiti dal **Corso Bernacchi e dalle vie centrali di Tradate** e dalle vie Veneto, Dante e Galli di Abbiate Guazzone – spiega l’assessore al Commercio Sergio Beghi -. La concentrazione della maggioranza degli esercizi commerciali di vicinato in aree ben delimitate permette lo sviluppo di un programma congiunto di promozione delle realtà esistenti massimizzando i risultati a fronte delle spese sostenute».

Per le festività Natalizie l’amministrazione comunale ha pensato anche ai più piccoli **con una caccia al tesoro** per i negozi di Tradate: i ragazzi possono **collezionare i 5 segnalibro creati apposta per il DUC di Tradate**, già distribuiti nelle scuole elementari (1 per alunno). Per poter avere tutta la serie si dovranno **“fare gli acquisti natalizi”** nei negozi di Tradate fino al 6 gennaio 2016.

TUTTI I NEGOZI CHE ADERISCONO ALL'INIZIATIVA

«Per i negozi di Abbiate ci sarà una iniziativa simile, utilizzando le parti di alcuni elaborati redatti dagli alunni della scuola Dante Alighieri – prosegue Beghi -. Quest'ultimo gioco, oltre ad incentivare la visita ai negozi di Abbiate, avrà anche uno scopo benefico che **permetterà di aiutare altri bambini in difficoltà**. Questa bella idea è stata pensata **dai volontari di ABBIATE G.IOCA**, che ne cureranno anche la realizzazione, meritandosi il riconoscimento degli esercenti e dell'assessorato al commercio».

«Le persone che frequentano un negozio o comunque un luogo commerciale lo fanno raramente per caso. Normalmente, invece, perché sanno che in quel luogo troveranno qualcosa che cercano – conclude Beghi -. Qualcosa che non è necessariamente un prodotto, ma può essere anche svago, **il comfort di un ambiente piacevole, la possibilità di socializzare**. I centri commerciali si basano su questo: lì trovi tutto, compreso l'intrattenimento e il relax. È evidente che uno dei motivi di crisi delle attività commerciali di vicinato è la competizione con i centri commerciali. Per competere, i negozi di vicinato possono fornire questo stesso livello di sinergia. Collaborando e creando quelle zone di interesse, di identità, **che fanno sì che il potenziale cliente sia interessato a recarvisi**, esattamente come quando sceglie un centro commerciale. Chiaramente, la competizione non può avvenire sul prezzo dei beni e servizi, ma i negozi di vicinato hanno da offrire qualcosa in più: **la particolare competenza e la relazione personale col cliente**, preziosa più che mai, in un momento in cui la solitudine e il disagio individuale regnano sovrani. Quindi dobbiamo pensare ad un centro della città come un polo commerciale e sociale all'aperto: **per Natale andiamo tutti in Centro a Tradate e Abbiate**».

Manuel Sgarella

manuel.sgarella@varesenews.it