

## Più clienti in negozio? Si può

**Pubblicato:** Mercoledì 23 Gennaio 2019



Più clienti nei negozi? Ecco come fare. Ascom Gallarate e Malpensa passa dalle parole ai fatti, organizzando quattro incontri gratuiti rivolti ai commercianti.

Il presidente Renato Chiodi lo aveva annunciato in occasione del Gran Galà del Commercio e puntuale, il prossimo 28 gennaio, l'iniziativa prenderà il via con una prima riunione introduttiva alla quale seguirà un poker di lezioni (sempre al lunedì sera nella sede Ascom in viale Unione Europea 14 a partire dalle 20.30) tenute da Massimo Dal Soglio, il "coach" che spiegherà agli esercenti come migliorare le performance delle loro attività. <Affronteremo temi concreti. Daremo input e strumenti che sarà possibile applicare a partire dal giorno dopo>.

<Anni fa>, spiega Chiodi, <io ed altri giovani imprenditori e commercianti abbiamo aderito ad un percorso formativo analogo, sempre organizzato da Ascom: ebbene, ancora oggi facciamo tesoro e applichiamo ciò che abbiamo imparato>.

La vecchia scuola

Il punto di partenza è semplice: prima di trovare nuovi clienti è necessario mantenere quelli attuali. E per fare ciò bisogna dimenticarsi, almeno per un po' di tempo, l'online. <La rete>, spiegano Dal Soglio e Marco Limbiati (consigliere Ascom, responsabile della Commissione formazione), <non è la panacea di tutti i mali, esiste anche l'offline. O meglio, esiste la vecchia scuola che si traduce nella cura di chi entra nel negozio con quelle piccole grandi attenzioni che lo fanno sentire importante>. E il presidente

Chiodi è dello stesso avviso: <Spesso occorre fare qualche passo indietro per prepararsi a compiere quelli in avanti. Proprio come accadeva una volta, bisogna tornare a farsi carico delle esigenze e dei problemi del cliente. E' questo il modo per contrastare le vendite online, ovvero fortificare e instaurare un rapporto con l'acquirente, coccolandolo, mettendolo a proprio agio. Il rapporto umano diretto, unito alla specializzazione nella proposta dei prodotti, sono il terreno di crescita sul quale si deve insistere e scommettere. E gli incontri di formazione, senza costi a carico dei nostri associati, offrono le prime armi per "combattere" sul quel terreno>.

#### I quattro incontri

Ogni incontro serale avrà un titolo. Si partirà con "Conosci il tuo cliente": sapere chi è e com'è arrivato in negozio servirà ad avere un'idea chiara di chi è l'acquirente tipo al quale ci si rivolge e da lì sarà possibile gettare le basi utili a trovarne altri.

Nel secondo incontro verrà spiegato come "Parlare ai tuoi clienti": in questo caso l'attenzione sarà focalizzata sulla creazione di un gruppo locale che riunisca i clienti ideali e sull'importanza di organizzare eventi in grado di attrarre un flusso continuo di persone. Lo scopo è mettere assieme una community di gente che abbia gli stessi interessi e che avranno nel negoziante il loro punto di riferimento.

Solo dal terzo appuntamento entrerà "in gioco" la Rete, con l'illustrazione di strategie finalizzate a "Come trovare nuovi clienti su Internet". Il principio è semplice: i motori di ricerca hanno rimpiazzato le Pagine Gialle; chi cerca un particolare negozio adesso utilizza Google o Yahoo. Durante la lezione verrà perciò mostrato cosa fare per facilitare la ricerca online di una attività. <Il concetto è semplice: c'è un sacco di gente che ti cerca, bisogna fare in modo che sia semplice trovarti>.

Infine, l'ultimo incontro, basato sulle "Testimonianze". E' il concetto del classico passaparola: una volta la voce si diffondeva solo al bar o in piazza, adesso il tamtam può suonare molto più forte e arrivare ovunque attraverso Internet. Ai commercianti verrà indicato come sfruttare al meglio la potenza delle testimonianze su Internet per generare un flusso costante di nuovi clienti.

#### Una tappa del percorso

<Dobbiamo riaccendere la luce negli occhi del commerciante, la stessa luce che aveva quando ha aperto la propria attività con grande entusiasmo, credendoci, guardando al futuro con ottimismo>: questa la strada indicata dal nuovo corso di Ascom Gallarate e Malpensa e dal suo presidente Renato Chiodi. I quattro incontri – cui ne seguiranno altri di ulteriore approfondimento organizzati in base alle adesioni – sono una tappa di un percorso che ha nel radicamento e nella valorizzazione del commercio locale il suo traguardo.

**Redazione VareseNews**

[redazione@varesenews.it](mailto:redazione@varesenews.it)