

VareseNews

I saldi sono andati peggio delle attese, negozi in crisi

Pubblicato: Venerdì 19 Luglio 2019



I saldi non sono andati come ci si aspettava. A dirlo è **Confesercenti Varese** che in un comunicato stampa racconta la delusione per una situazione che non solo rischia di mettere in ginocchio molti commercianti, ma di aggravarsi di anno in anno.

Ottimismo e buone aspettative di vendita permeavano il tessuto imprenditoriale per la svendita partita sabato 6 luglio a Varese come in tutta la Regione Lombardia ma i primi dati raccontano un'altra realtà.

«Per la maggior parte delle attività imprenditoriali della provincia di Varese, il risultato ha disatteso quanto previsto ed in modo piuttosto preoccupante – si legge nel comunicato di Confesercenti -. I dati raccolti descrivono uno scenario in cui **non solo è drasticamente diminuito il volume di vendite (si parla del 40% dalle prime stime) relativo a qualsiasi categoria di beni ma anche lo scontrino medio ha fortemente ridotto il suo importo: per quest'ultimo si tratta di una riduzione di addirittura il 50%** (con uno scontrino medio dell'importo di circa € 120), soprattutto nel settore abbigliamento e calzature».

La responsabilità secondo i commercianti è da imputare all'e-commerce ma anche ai grandi centri commerciali: «Ciò che emerge è un quadro sempre più nitido di un percorso che ha preso avvio già da qualche anno e la cui tendenza non sembra arrestarsi. Spesso e volentieri, la colpa di tutto ciò è attribuita all'e-commerce e a portali come Amazon che ha introdotto il format Amazon Prime, Zalando e Yoox».

Ci sono però ulteriori variabili ad incidere sul comportamento d'acquisto dei clienti: l'avvento dei grandi centri commerciali come Arese, gli outlet a modi Vicolungo ed i centri commerciali urbani hanno inciso in modo gravoso sui risultati del piccolo commerciante a causa di **proposte sempre più economicamente vantaggiose potendo contare su economie di scala date da grandi quantità produttive**.

Per competere con queste realtà e continuare ad alzare la saracinesca, «l'imprenditore del tessuto urbano non ha potuto che trovare nuovi meccanismi come le **vendite definibili "private", ovvero quelle riservate le settimane precedenti ai saldi ad una particolare schiera di clienti: i fidelizzati**. Questi sconti, in verità, vengono poi applicate anche a nuovi utenti che, su suggerimento o attraverso clienti consolidati del negozio, decidono di fare acquisti in sede usufruendo di tariffe inferiori al prezzo esposto. **Il risultato è una netta diminuzione della disponibilità economica per acquisti durante i saldi ed una percezione negativa del risultato raggiunto durante queste settimane**».

Ma oltre al dato "economico" ce n'è un altro, forse meno "misurabile", legato al rapporto d'affezione che lega (o legava) il cliente al negoziante.

«Si tratta dell'impoverimento del "bel fil rouge" storico tra negoziante e cliente, quel rapporto di conoscenza, fiducia e stima reciproca che portava le persone a recarsi laddove non solo fosse certo di trovare merce di qualità ma anche umanità ed affidabilità. Ora tutto questo manca: gli acquisti si effettuano sempre più velocemente, in base alle esigenze specifiche ed alla convenienza con un rapporto qualità – prezzo che spesso è medio basso, a causa di outlet e catene sempre troppo competitivi.

Non ci si reca più in negozio con l'idea di una "sacralità dell'acquisto in saldo" come avveniva sino a una decina di anni fa quando addirittura c'erano le code fuori dai negozi in attesa della loro apertura al primo giorno di saldi.

Davanti a questo panorama, si prospetta urgente la necessità di apportare delle novità non solo in ambito sconti e saldi ma quanto nella costruzione e diffusione di un nuovo concetto di acquisto tra i consumatori», conclude Confesercenti.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it