

A Bergamo sarà 'Black Week' non solo 'Black Friday'

Ascom: Bergamo spenderà 50 milioni di euro. C'è grande attesa per il venerdì degli sconti. Non solo online: coinvolto il 60% dei negozi tradizionali



Il mondo del commercio e i fashion addicted sono in fermento. Anche i Bergamaschi si stanno preparando all'appuntamento con il Black Friday, il 'venerdì nero' in cui si possono acquistare a prezzi scontati numerosi generi di prodotti, nei negozi fisici e in quelli on line. Ma in realtà è più corretto parlare di 'Black Week' perché le occasioni in molti negozi si estenderanno da venerdì a domenica, e in alcuni casi si potranno trovare già da oggi.

Secondo le stime di Ascom Bergamo il giro d'affari complessivo potrebbe andare dai 43 ai 50 milioni di euro, solo per abbigliamento e calzature e coinvolgere il 60% dei negozi tradizionali, oltre ovviamente agli store on line. I commercianti sono divisi tra chi fa resistenza a una tradizione che 'non c'entra nulla con il nostro Paese e danneggia le vendite dei piccoli negozi' e chi 'cavalca l'onda' e la coglie come una opportunità per stimolare le vendite e vedere entrare dalla porta qualche cliente nuovo. È il caso di Marco Sartori di Landisport a Bergamo: *"La gente se lo aspetta e noi ci adeguiamo - dice -. Faremo gli sconti da venerdì a domenica e ci aspettiamo un buon riscontro, soprattutto se nel weekend ci sarà bel tempo e quindi molto passaggio in centro. Ogni occasione di vendita va assolutamente colta. Il problema sarà dopo, quando i prezzi torneranno pieni, a poca distanza dai saldi"*.

Il comparto degli elettrodomestici, salvo rare eccezioni, è di diverso avviso. Con la concorrenza della grande distribuzione e dei grandi marchi, fare sconti in condizioni in cui i margini sono già bassissimi significherebbe perdere ulteriormente guadagno. *“Se vendiamo a un prezzo più basso un articolo, vendiamo in perdita”*, sintetizza Antonio Campana del negozio C&D elettronica di Bergamo.

Ad ascoltare i dati, a Bergamo i commercianti scelgono di aderire a questa iniziativa, applicando sconti su tutti i prodotti, o solo su alcuni, per conquistare nuovi clienti e cercare di mantenerli nel tempo.