

## Saldi invernali: andamento discreto

“Dobbiamo riflettere se conviene posticipare la data dei saldi”, commenta il presidente del Gruppo abbigliamento, calzature e articoli sportivi di Ascom Confcommercio, Diego Pedrali



Moderato ottimismo per i saldi invernali. E' questo quanto si percepisce tra i commercianti bergamaschi dopo l'avvio delle vendite di fine stagione, che come succede negli ultimi anni solo nei primi giorni e nei primi weekend segnano i numeri più significativi.

“I primi giorni sono andati discretamente bene sia a livello bergamasco ma anche in generale in Lombardia dove lo scontrino medio è stato di circa 90-95 euro”, commenta Diego Pedrali, presidente del Gruppo abbigliamento, calzature e articoli sportivi di Ascom Confcommercio Bergamo e componente della giunta nazionale Federazione Moda Italia.

L'andamento di quest'avvio dei saldi, con una percentuale di sconto nella provincia di Bergamo attorno al 30%, ha avuto quindi riscontri positivi, nonostante il Black Friday abbia “creato svantaggi nei confronti dei saldi portando la gente ad acquistare prima”.

Per questo motivo, il presidente del Gruppo abbigliamento nota che si deve riflettere “se conviene posticipare la data dei saldi per dare opportunità ai negozianti di vendere con maggiore margine di stagionalità. Infatti, Federmoda in collaborazione con Format Research ha effettuato negli anni precedenti un sondaggio per chiedere se sia giusto posticipare a fine gennaio o ai primi di febbraio i saldi, oppure lasciare la massima libertà al commerciante di poter fare

delle svendite per tutto l'anno. La maggioranza degli operatori commerciali ha espresso che occorre posticipare le vendite a prezzi ribassati”.

Da combattere anche il problema delle svendite a forma celata che come evidenzia Pedrali “purtroppo avvengono dappertutto e la multa per chi non rispetta le regole non è molto elevata, mentre vanno introdotte regole e tasse anche sulle vendite via web”.

Nonostante le offerte “nascoste” del periodo pre-saldi, il 61% dei consumatori aspetta il periodo ufficiale delle promozioni di fine stagione per poter risparmiare e si orienta di più nella qualità che al prezzo.

Quest'anno gli articoli più venduti, soprattutto nelle province del Nord d'Italia, non sono stati quelli tipicamente invernali date le condizioni climatiche straordinarie di quest'inverno: “Mentre è successo il contrario al Sud dove hanno chiesto anfibi, stivali, piumini”.

Come, però, un commerciante può attirare la clientela? Secondo Pedrali “l'unico sistema con cui conquistare il cliente è la professionalità, come accade nei negozi del vicinato dove c'è il dialogo con il cliente, per far sì che questo abbia risolto ogni suo dubbio e quesito che si pone scegliendo un capo”, che come nota se è difettoso, grazie al decreto legge n.24 del 2002, può essere sostituito o riparato entro due anni dal suo acquisto.