I commercianti del centro di Merate tracciano un parziale bilancio dopo il primo mese di ribassi

Saldi invernali, giro di boa agrodolce «Ormai gli sconti ci sono tutto l'anno»

La presidente dell'associazione La Nostra Mela: «Quest'anno non sono decollati, sono diventati ormai una normalità: la smania ultimamente è concentrata quasi solo per i capi di marca, mentre per il resto della merce le riduzioni di prezzo durante l'anno soddisfano già i clienti»

MERATE (cb2) E' un bilancio agrodolce, quello dei saldi invernali a Merate: a un mese dall'inizio delle promozioni i pareri dei negozianti del centro di Merate sono contrastanti.

Ufficialmente iniziati il 4 gennaio, i ribassi invernali sono sempre stati un'occasione per poter acquistare i beni desiderati a un prezzo più accessibile. La merce più richiesta è quella appartenente alla categoria dell'abbigliamento, seguita da oggetti elettronici e accessori. «Quest'anno i saldi non sono decollati, sono diventati ormai una normalità, la smania ultimamente è concentrata quasi solo per i capi di marca mentre per il resto della merce le riduzioni di prezzo durante l'anno, in particolar modo quelle del mese di novembre, soddisfano già abbastanza gli acquirenti - ha dichiarato **Ornella Comi**, titolare del negozio Lady Abbigliamento di via Carlo Baslini e presidente dell'associazione dei commercianti meratesi La Nostra Mela - Ne consegue che in questo periodo gli acquisti non esplodono più come un tempo... Inoltre, nell'ultimo periodo, le persone hanno cambiato modo di fare acquisti e comprano prevalentemente per necessità».

Il resoconto riportato da

Il resoconto riportato da **Francesco Sangiorgio**, titolare con il padre Enrico di Sangiorgio Calzature in piazza Prinetti, è invece molto più positivo: «Noi siamo ottimisti perché al di là del risultato, più positivo rispetto all'anno scorso, sembra che ci siano dei segnali che con i giusti investimenti e compiendo le giuste scelte si possa ottenere una buona occasione - hanno commentato - Con i saldi si può trovare un prodotto con degli standard qualitativi alti ad un prezz

o nettamente più basso». Ancora più soddisfacente è stato il resoconto dei ribassi invernali per Demy Look, negozio di abbigliamento e accessori di moda da donna situato sempre in piazza Prinetti: «Quest'anno i saldi sono andati benissimo, ad un mese di distanza non è rimasto più quasi nessuno dei capi che erano in promozione, i prezzi erano molto vantaggiosi: c'erano alcuni prodotti che andavano da un minimo di 10 ad un massimo di 30 euro e questi sono stati i più venduti» hanno spiegato in negozio.

Un bilancio tutto sommato positivo, insomma, al «giro di boa» del primo mese di ribassi invernali. I saldi, almeno in Lombardia (in altre regioni come Friuli e Campania finiscono molto dopo), si concluderanno infatti il 5 marzo.

Benedetta Carro

Francesco ed Enrico Sangiorgio con le loro dipendenti nel negozio di piazza Prinetti; a destra Ornella Comi, titolare di Lady Abbigliamento e presidente dell'associazione La Nostra Mela

Maxi Sport e Sport Specialist si fregano le mani. Volumi importanti da Jolly Più a Carvico, ma solo nella prima settimana

Boom di abbigliamento e attrezzatura da sci grazie alle nevicate

CERNUSCO LOMBARDONE (cb2) Chi invece promuove a pieni i voti i saldi sono le grosse catene di negozi. Favorite anche... dalle basse temperature.

Ad un mese esatto dal lancio dei saldi, iniziati il 4 gennaio, il bilancio delle vendite è stato molto vantaggioso per quanto riguarda accessori e capi di abbigliamento sportivi: «La stagione invernale al momento è stata positiva: abbiamo venduto tanto, soprattutto grazie alle nevicate d al freddo che hanno portato i clienti a richiedere capi, ma anche attrezzatura e tute da sci o da snowboard» ha affermato da **Ester Sala**, direttrice marketing di Maxi Sport di Cernusco Lombardone.

Il resoconto è molto simile a quello dell'altro grande negozio di articoli sportivi del territorio: Df Sport Specialist di Bevera di Sirtori. « Quest'anno i saldi sono andati molto bene, anche meglio rispetto all'anno scorso; la neve ha attirato gli appassionati di sport invernali e della montagna. Speriamo in nevicate e temperature rigide anche per l'anno a venire», ha commentato **Giuseppe Zamboni**, responsabile marketing della catena fondata da **Sergio Longoni**. Simili le strategie di di vendita durante il periodo delle promozioni: abbassare il prezzo tenendo sempre costante la qualità dei prodotti, del servizio e del personale.

I ribassi invernali non hanno però avuto il medesimo effetto nella vicina Isola Bergamasca, in particolare al Jolly Più Confezioni di Carvico, rinomato per la vasta gamma di abbigliamento di marca da uomo, donna e bambin: «Gli sconti di novembre hanno influito molto sulle vendite di gennaio, il boom di acquirenti ormai lo si ha solo per la prima settimana di promozioni, dopodiché diminuiscono i clienti che acquistano merce in saldo e quindi si inizia a proporre capi della nuova collezione. L'andamento dei saldi è molto simile a quello dell'anno scorso, ma negli ultimi tempi è generalmente in calo».