Siglato l'accordo tra Confcommercio Lecco e iPratico: «Grandi vantaggi per gli esercenti»

«Io compro sotto casa» amplia l'offerta dei servizi alle 3mila imprese associate

LECCO (pf1) La compravendita di quartiere non è solo una condizione risorta con la pandemia, ma è la risposta, concreta, innovativa e ambiziosa di Confcommercio Lecco per rilanciare il commercio al dettaglio di prossimità.

«Subito dopo il lockdown primaverile avevamo realizzato un servizio basico. In quei due mesi avevano ripreso vigore modalità di vendita, come la consegna a domicilio, che sopravvivevano ormai solo in qualche paesino di provincia. Allora abbiamo deciso di realizzare un sito sul quale fossero presenti le aziende che facevano l'asporto oppure dare la possibilità di prenotare una visita al negozio. Un servizio semplice ma che ha avuto 350 adesioni da parte dei commercianti e che ora abbiamo implementato».

Queste le parole di apertura della conferenza stampa di venerdì mattina, il 19 marzo, pronunciate dal direttore dell'associazione di categoria **Alberto Riva**. Confcommercio ha deciso di allargare il bacino d'utenza del sito "Io compro sotto casa" e allo stesso tempo di offrire un servizio all'avanguardia, completo e che si potrebbe definire una vera e propria opportunità per rendere più agile il commercio al dettaglio lecchese.

Alberto Riva e Domenico Palmisani

«Abbiamo voluto implementarlo per garantire a tutte le nostre 3 mila imprese associate questo servizio innovativo – ha continuato Riva – E abbiamo voluto farlo collaborando con iPratico, dando anche un messaggio di collaborazione interna tra l'associazione e i suoi associati».

iPratico Srl è una startup con oltre 30 anni di esperienza nel campo della digitalizzazione gestionale, soprattutto nella ristorazione. L'azienda lecchese è stata la prima al mondo a ideare e realizzare un sistema gestionale digitale per la ristorazione. Primato ed esperienza che l'hanno portata a collaborare con alcune delle realtà più rinomate d'Italia, come i ristoranti degli chef **Massimo Bottura**, **Alessandro Borghese**, fratelli Cerea, ma anche la partecipazione alla decima edizione di Masterchef Italia.

«Il nostro obbiettivo era fornire le armi digitali necessarie per affrontare questa nuova normalità agli esercenti del territorio – ha spiegato **Domenico Palmisani**, Ceo di iPratico – Abbiamo voluto offrire una risposta alla concorrenza dei grandi siti di distribuzione sul web».

D'ora in poi il ristorante potrà gestire tutto, dalla prenotazione alla consegna a domicilio, direttamente dal sito; il negozio al dettaglio avrà la possibilità di mostrare i suoi prodotti in vetrina, venderli direttamente e poterli consegnare al cliente senza intermediazioni; tutti i negozi compariranno sulla mappa cittadina segnalando se sono aperti, ma anche se il numero dei clienti ha già raggiunto il limite di accessi. Ma i vantaggi non sono finiti qui.

«Essendo una realtà lecchese con clienti importanti – è tornato a spiegare il direttore Riva – è giusto che l'associazione si curi che tutto porti a un benessere sociale: abbiamo avviato una partnership con Postepay per i pagamenti sicuri e la consegna si appoggia a Poste Delivery, dove abbiamo la certezza che i rider sono pagati tramite un contratto collettivo nazionale. Tutto questo coesiste con commissioni sulle vendite davvero basse per gli esercenti. È una grande opportunità per tutti».