

LA FINESTRA DI MARCO CALVETTI

Dall'e-commerce alla scoperta dei negozi di vicinato post- Covid.

"Confcommercio Lecco non si è trovata impreparata davanti alla rivoluzione e da tempo ha lanciato progetti per sostenere i negozi di vicinato"

Di Marco Calvetti

Di sicuro la pandemia sta cambiando il mondo, ma anche il microcosmo delle nostre abitudini. Voglio dire che accanto alle metamorfosi globali e ai processi individuali di natura esistenziale e agli interrogativi suscitati dalla dialettica tra vita e morte, ci troviamo davanti a scenari quotidiani lontani dai nostri, o almeno dai miei pensieri. Alle corte: va da sé che i negozianti, specie del ramo alimentare, siano divenuti con il Covid i nostri più frequenti se non i soli interlocutori.

E allora con lo spirito del cronista ho osservato come anche il loro modus operandi abbia subito cambiamenti radicali.

Se una volta infatti il "nemico" del negozio di quartiere era il centro commerciale, oggi la situazione è diversa. La sfida si gioca con i giganti del web e i colossi mondiali dell'ecommerce. Ma se l'avversario è noto, fondamentali sono le "armi" da usare per questa inedita battaglia.

I negozianti più lungimiranti, quelli che hanno fiuto per gli affari e che mentre si lamentano, in realtà stanno già pensando a una soluzione, avendo capito che il web bisogna farselo amico e che proprio l'e-commerce può essere un prezioso alleato. Negli ultimi tempi, nell'emergenza e nella clausura, si è riscoperto il valore del negozio di vicinato, che assicura un servizio su misura.

Ma non solo, perchè nel 2021 questo esercizio che una volta era la classica bottega, oggi ha il Pos, fa consegne a domicilio, riceve ordini su whatsapp e ha un sito dove mette in mostra prodotti e piatti del giorno.

Non mancano gli ultramoderni dotati di una piattaforma dove si può scegliere, acquistare e garantirsi la consegna in un amen.

Confcommercio Lecco non si è trovata impreparata davanti alla rivoluzione e da tempo ha lanciato progetti per sostenere i negozi di vicinato.

L'ultimo, battezzato in tempo di Covid è "lo compro sotto casa" che da qualche settimana è diventato "io compro sotto casa on -line".

Una implementazione che permette, per ora a 350 imprese, di poter usufruire gratuitamente di servizi aggiuntivi come la prenotazione on-line dell'appuntamento in negozio.

In soldoni quando credevo d'essere tornato quel ragazzino che faceva volentieri la spesa per conto di mamma, ho invece scoperto che se non mi do una mossa sono io ad essere emarginato dai magheggi e dagli artifizi del nuovo mondo. Vai a vedere che mi metto a scrivere al computer.