Rassegna stampa
23-31 dicembre 2023 1-2 gennaio 2024

CONFCOMMERCIO LECCO
Presenti, futuro

23 dicembre 2023

La crisi, l'inflazione e l'aumento dei costi hanno portato molti a risparmiare. Ora si punta sul rush finale

Oscar Riva, presidente Federmoda

Serena Dell'Olio (Dettagli di Capogiro)

Riccardo Silveri (Solo uomo)

Fanny Villavicencio (Non solo erbe)

Alessia Bonfanti e la collega Sara (Tezenis)

Simona Sangalli e Melissa Voza

Nicoletta Aldeghi (Vit)

Cristian Caseri (Caseri)

Vendite di Natale, parlano i commercianti: «Tanti clienti comprano solo regali low cost»

di Mario Stojanovic

LECCO (sm2) Tanta gente, pochi acquisti. O meglio, per questo Natale sono numerosi i clienti che hanno optato per i «pensierini» più che per regali veri e propri. La crisi, l'impennata dei prezzi, l'inflazione e mettici pure l'incertezza per il futuro hanno costretto le famiglie a evitare spese superflue. Secondo l'ultima indagine di Federconsumatori, l'aumento medio dei costi si assesterebbe sul 10,2% rispetto al 2022. A registrare i rincari più elevati sono gli addobbi natalizi (+19%), i regali di ultima generazione (+14%) e i prodotti alimentari (+12%). Cosa ne pensano i negozianti?

Oscar Riva presidente Federconsumatori, negozio Kammi

«Le vendite iniziano storicamente con la festa dell'Immacolata, ma purtroppo siamo partiti con il freno a mano soprattutto a causa del maltempo. Nei weekend successivi c'è stato un buon afflusso - i clienti arrivano principalmente da fuori città - ma nei giorni feriali il numero degli avventori è altalenante. Siamo abbastanza fiduciosi per questo ultimo fine settimana, che concluderà le compere natalizie».

Serena Dell'Olio, Dettagli di Capogiro, presidente categoria Moda di Confartigianato

«Nel periodo post covid la gente aveva il desiderio di rivedersi e incontrarsi. C'era entusiasmo e voglia di fare acquisti soprattutto per Natale. Quest'anno quel fervore si è spento. Non dimentichiamo che per le famiglie l'anno che sta terminando è stato economicamente pesante. Cerchiamo di catturare i clienti con idee innovative e di tenere alto il valore dell'artigianalità e della creatività Italiana».

Alessia Bonfanti Tezenis

«Quest'anno le vendite natalizie per noi stanno andando male. E' una conseguenza della crisi economica e dell'aumento dei prezzi in generale. Per far fronte alla diminuzione degli acquisti, il nostro marchio ha deciso di attuare delle promozioni per andare incontro ai clienti. Sono otto anni che lavoro da Tezenis e non avevo mai visto un mese di dicembre con così poche vendite. Speriamo nei saldi...».

Simona Sangalli, Beauty Star

«Gli acquisti stanno procedendo bene, ma la maggior parte dei clienti sceglie "pensierini" all'insegna del risparmio. Siamo partiti a rilento, si vede tanta gente in giro, nelle vie e nelle piazze, ma senza pacchetti in mano. Le persone scelgono regali... al ribasso».

Fanny Villavicencio, Non solo erbe

«Nei primi giorni di dicembre abbiamo venduto poco poiché la gente chiedeva prodotti low cost, solo dei pensierini da pochi euro. La mia erboristeria ha un buon equilibrio fra qualità e prezzo e negli ultimi giorni la situazione è migliorata, ma la gente tende comunque a risparmiare. Come centro estetico per agevolare i clienti ho messo in atto degli sconti sui trattamenti e questi sono andati bene».

Nicoletta Aldeghi, Vit

«Le vendite prenatalizie stanno andando bene malgrado la discutibile decisione di spostare il mercato la domenica con la conseguente chiusura dei parcheggi in piazza Garibaldi. Per non parlare delle partite del Lecco che comportano anche la chiusura dell'area intorno allo stadio. Questo ci ha penalizzati, ma l'ultima settimana sta andando bene».

Claudio Ripamonti, Man.it

«Le vendite prenatalizie non stanno andando male. Comunque, gli aumenti dei prezzi di consumo in generale non aiutano gli acquisti. Sono fiducioso sui regali... dell'ultimo minuto».

Carmen, Punto Scarpe

«In questo periodo le attese erano ben diverse: noi stiamo facendo il possibile per esaudire le richieste dei clienti. Purtroppo i tempi attuali non si possono paragonare a quelli passati. Ma andiamo avanti con la nostra professionalità e con tanta positività per il futuro».

Ivana Rosa, Aglaia

«Decisamente non sono più le vendite di qualche anno fa quando le persone si mettevano in fila fuori dai negozi. Purtroppo oggi entrano in pochi e i clienti sono molto difficili perché cercano il pensierino poco costoso. Speriamo che questi tempi grami finiscano e la gente torni ad acquistare il bel capo di qualità».

Cristian Caseri, Caseri abbigliamento

«Le nostre vendite stanno procedendo bene, anzi con un incremento rispetto allo scorso anno. Abbiamo una clientela molto varia; infatti arrivano da noi anche dalla Valtellina e Valchiavenna. Tutto procede secondo le nostre aspettative».

Riccardo Silveri, Solo uomo

«Quest'anno le vendite sono iniziate a rilento. Durante l'ultimo weekend abbiamo recuperato qualcosa anche se gli avventori tendono a spendere meno. Spero che in queste ultime ore di corsa ai regali ci sia... un gran lavoro».

Arianna Colombo, Intimissimi

«Gli acquisti? Sono allineati a quelli dello scorso anno. Ci auguriamo che, avendo una domenica in più, per giunta la vigilia di Natale, si possa registrare qualche vendita last minute».

Nicola Levi, Levi Moda uomo

«Le nostre vendite prenatalizie sono in linea con gli anni scorsi. Anzi, quest'anno ci sembra che fra i clienti che ci sia maggior entusiasmo nell'acquistare i capi direttamente nei negozi piuttosto che online. Probabilmente per visionare gli articoli, provarli e poi procedere con l'acquisto. Per quanto ci riguarda siamo contenti, vendiamo bene tutto l'anno».

Nicola Levi con le collaboratrici (Levi Moda)

Ivana Rosa (Aglaia)

Claudio Ripamonti (Man.it)

Arianna Colombo e la collega Antonella

Carmen responsabile di Ravasio