

Il nostro viaggio tra i negozianti del centro che per gli affari stanno già guardando alla prossima stagione



Tezenis
Alessandra Milani e Alice



Dettagli di Capogiro
Serena Dell'Olio e una collega



Vero falso
Veronica Tagliabue, Patty e Lucrezia



Shata
Goffredo Martino



Intimissimi
Erika Salazar



Aglaia
Ivana Rosa



Non solo erbe
Fanny Villavicencio



Capo Horn
Alberto Bianchi

Saldi, poteva andar meglio

LECCO (sm2) L'avvio dei saldi invernali 2024 nel nostro Paese ha affrontato un inizio più lento del previsto, soprattutto nel settore della moda. Secondo un'indagine condotta da Federazione Moda Italia-Confindustria, si è registrata una diminuzione dell'8% nelle vendite rispetto all'inizio del 2023. Questo fenomeno potrebbe essere attribuito a vari fattori, tra cui condizioni meteorologiche avverse e l'impatto delle promozioni pre saldi. Come da tradizione ci siamo però confrontati con gli esercenti lecchesi per sapere come stanno andando le vendite promozionali in città.

Tezenis

Alessandra Milani

«Con i ribassi invernali siamo partiti bene, almeno per il primo weekend, ma poi abbiamo registrato un notevole calo, mancano i clienti. Ormai tante persone acquistano online anche nei nostri negozi. Comunque siamo in linea con gli anni scorsi...».

Intimissimi (Meridiana)

Rosy Salice

«Rispetto allo scorso anno i saldi sono iniziati con lo spirito giusto da parte dei nostri clienti, poiché la merce scontata è molto appetibile. Pur continuando ad acquistare i nostri capi in promozione, le nostre clienti sentono già l'aria di primavera e richiedono indumenti dai colori vivaci. Per noi questo è di buon auspicio, anche per i prossimi mesi».

I Do, abbigliamento bimbi

Valeria Civillini

«Sicuramente le vendite scontate rispetto all'anno scorso sono decisamente in

La crisi economica ha un po' frenato la «corsa» dei lecchesi all'acquisto



A sinistra Intimissimi (Rosy Salice), sopra I Do, (Valeria Civillini)

calo. Fortunatamente il nostro è un settore che difficilmente va in crisi, vendendo abbigliamento per bambini. Senza dimenticare, poi, che abbiamo una grande azienda alle spalle e questo fa la differenza ed è per noi un punto di forza. Abbiamo ancora tempo, rimaniamo positivi».

Dettagli di Capogiro,

Serena Dell'Olio

«In questo periodo di ribassi non mi sembra che la gente sia molto entusiasta. Certamente influiscono le problematiche internazionali e di conseguenza anche il commercio ne risente. Comunque grazie alle nostre iniziative digitali riusciamo a entrare, seppur in punta di piedi

e con la massima discrezione, nelle case delle persone che poi rivediamo in negozio».

Aglaia, abbigliamento

Ivana Rosa

«I nostri saldi sono iniziati molto in sordina anche a causa del maltempo dei primi giorni. Sicuramente durante la settimana vediamo poca gente in giro. Diciamo che durante il fine settimana si lavora un po' di più, ma non tanto. Il bilancio non è entusiasmante, vedremo come andrà la nuova stagione primaverile».

Intimissimi uomo

Erika Salazar

«Durante queste vendite promozionali abbiamo rileva-

to meno ingressi in negozio rispetto all'anno scorso. Tuttavia chi entra è più propenso ad acquistare i nostri capi. Comunque resta il fatto che l'affluenza è decisamente in calo. Sono sempre molto carine le mogli che comprano l'intimo da regalare ai loro compagni e questo è un nostro punto di forza».

Capo Horn

Alberto Bianchi

«Con i saldi in corso siamo in media con lo scorso anno, e anche con i livelli degli anni pre covid. Siamo soddisfatti poiché oltre ai clienti che entrano per i capi in saldo manteniamo anche i nostri acquirenti storici che ci seguono da anni».

Non solo erbe

Fanny Villavicencio

«I saldi sono iniziati molto lentamente, ma durante quest'ultima settimana le vendite sono migliorate. Probabilmente i più attenti gli ultimi giorni durante i quali applichiamo ulteriori ribassi. Questo aspettare sempre il maggior sconto è conseguenza della crisi economica e degli aumenti dei prezzi di quest'ultimo anno che diminuiscono il potere d'acquisto atanneggiando le persone».

Vero Falso

Veronica Tagliabue

«Sono più che soddisfatta dell'afflusso di gente che stiamo avendo nel nostro negozio per i saldi. I nostri parametri di vendite sono pienamente soddisfacenti e continueremo così sino ad esaurimento merci».

Shata

Goffredo Martino

«Con le vendite promozionali siamo partiti bene, c'è solo un lieve calo rispetto all'anno scorso, ma non posso lamentarmi. I capi più venduti in saldo sono pantaloni e felpe. Il bilancio comunque è positivo, aspettiamo con ansia la nuova stagione per mettere in vetrina la nuova collezione».

Mario Stojanovic