

Speciale Imprese

a cura di DSE Pubblicità

Appello di Assoesercenti «Roma e Palermo frenano gli ingiustificati rincari»

In un momento storico particolare per il nostro Paese, segnato da tante difficoltà per famiglie e imprese, ci sono temi caldi che vanno affrontati immediatamente. E le elezioni nazionali e regionali in Sicilia, appena terminate, vedranno i rispettivi governi impegnati a investire le proprie forze per fronteggiare queste difficoltà. Per questo motivo Assoesercenti Sicilia - Unimpresa, in nome delle categorie che rappresenta, non vuole perdere ancora tempo prezioso, chiedendo ai governi, nazionale e regionale, di intervenire con celerità per porre un freno a tutti questi aumenti sproporzionati, sia per le bollette di energia elettrica e gas sia per le materie prime. Infatti, a causa di questi folli incrementi, tante aziende e, di conseguenza, moltissime famiglie, sono al collasso.

«Se non verrà posto un argine al dilagare degli aumenti - sostiene il presidente di Assoesercenti Sicilia - Unimpresa Salvo Politino - molte imprese saranno costrette ad arrendersi. Inoltre, la corsa senza freni dei prezzi sta indebolendo, in modo preoccupante, la capacità di spesa delle famiglie e questo, ovviamente, ha ripercussioni immediate su tutti i settori. Si tratta di segnali allarmanti che si stanno diffondendo, negli ultimi mesi, con rapida velocità e che inciderebbero, pesantemente, sulla crescita dell'economia in autunno, con riduzioni generalizzate di spesa che comporterebbero un crollo della domanda interna».

Da qui l'appello alle istituzioni. La politica e soprattutto il nuovo governo nazionale, secondo l'associazione degli esercenti, deve agire con fermezza e tempestività, per frenare l'impennata delle tariffe energetiche, l'inflazione record e lo spettro di una pericolosa recessione per il nostro Paese, insostenibile dopo oltre due anni di pandemia.

«Lo scenario è preoccupante - aggiunge Politino - e il costo della vita conti-



Dott. Salvatore Politino, presidente Assoesercenti Sicilia

nua ad aumentare, mentre la nostra comunità perde potere d'acquisto. L'autunno e l'inverno si preannunciano molto complicati per tutti».

Lo Stato deve, in prima battuta, coprire gli aumenti sproporzionati, ma subito dopo recuperare il suo ruolo centrale nella gestione e nella distribuzione dell'energia, tagliando fuori gli speculatori. Sul Pnrr è necessario proseguire spediti nella sua attuazione con bandi accessibili. In parallelo, però, vanno pensati strumenti di medio e lungo periodo che diano una prospettiva di stabilità a imprese e cittadini.

Al nuovo governo regionale proponia-

mo l'istituzione di un tavolo di crisi permanente con sindacati e imprese e la costituzione di una task force regionale per accelerare l'installazione di impianti da rinnovabili.

Per far fronte alle esigenze di liquidità determinate dall'aumento del prezzo dell'energia elettrica, la Regione deve prevedere agevolazioni finanziarie tramite l'Irfis a sostegno delle imprese siciliane. Infine la fiscalità locale (tari, occupazione suolo pubblico, tassa per la pubblicità ecc.) deve tener conto di questa situazione così preoccupante limitando, posticipando ed azzerando i tributi locali.

Lo shopping nei negozi batte l'online

Lo shopping online sarà sempre più popolare eppure, recarsi fisicamente nel proprio negozio di fiducia, soprattutto nel caso di piccole realtà in cui ci si conosce per nome e si possono anche scambiare quattro chiacchiere, è un'esperienza a cui nessuno vorrebbe rinunciare. Soprattutto dopo che per molti mesi non è stato possibile farlo a causa delle restrizioni anti Covid. Pare che addirittura due terzi dei consumatori preferiscono l'acquisto in negozio rispetto a quello online. Questo è anche dovuto al fatto che, a parte i marketplace più noti e considerati affidabili, spesso il consumatore è turbato dal non sapere con chi sta effettivamente trattando, soprattutto nel caso di quelle piattaforme che si limitano a mettere in contatto domanda e offerta, lasciando poi alle rispettive parti la finalizzazione dell'acquisto, ma anche la scelta delle opzioni di spedizione, la gestione di eventuali resi e così via.

La rete pullula ancora di truffatori, e per gli utenti meno accorti è facile incorrere in raggiri, che non sono semplicemente di natura economica ma possono comportare furti di identità o di dati sensibili. Frequentare un negozio fisico, conoscerne il titolare o chi ci lavora ispira decisamente maggiore fiducia, dando al cliente la sensazione di poter sempre realizzare l'affare migliore in sicurezza.

L'acquisto diretto in negozio non solo consente di entrare subito in possesso del bene, ma anche di evitare di perdere tempo andando ossessivamente alla ricerca dell'offerta migliore tra decine di siti e-commerce, dovendo destreggiarsi tra prezzo del prodotto, costi, modalità e tempi di spedizione. L'acquisto diretto in negozio può quindi essere anche meno stressante, to-

gliando il pensiero una volta per tutte. Un negozio fisico può offrire la possibilità di curiosare, informarsi, provare e acquistare. Molti negozi offrono ai clienti un tè o un caffè, o la possibilità di sfogliare riviste o di accedere a una Wi-Fi gratuita, magari con una musica piacevole in sottofondo. Sembrano piccole cose, ma un e-commerce non potrà mai proporre un'esperienza del genere. Dare ai clienti la possibilità di entrare in un negozio e curiosare tra le merci può invogliare all'acquisto, attirando il loro interesse verso prodotti di cui possono non avere immediata necessità, ma che potrebbero ad esempio diventare un regalo per sé stessi o per qualcun altro. E anche se un cliente dovesse limitarsi a dare un'occhiata in giro, saprà comunque dove trovare determinati prodotti nel momento in cui avrà la necessità o semplicemente la voglia di acquistarlo.

Un negozio fisico può, anche, partecipare a mercati rionali e feste di quartiere o di paese, promuovendo il proprio spazio di vendita e utilizzando canali alternativi per proporre i propri prodotti, diventato punto di riferimento per comunità e, appunto, quartiere.

E infine c'è la questione "acquisto impulsivo": quando le persone comprano online, di solito sono focalizzate su un acquisto mirato, e raramente, dopo aver completato la procedura di acquisto, scelgono di aggiungere altri prodotti al carrello. In un negozio fisico, al contrario, ci si lascia trasportare dall'emozione dello shopping, ed è più facile - anche senza l'intervento diretto del venditore - acquistare d'impulso. Un negozio fisico può offrire al cliente diverse opportunità di concedersi quel "qualcosa in più", incrementando così le possibilità di vendita e guadagno.

ASSOESERCENTI
Via Ronchi 6 - 95129 Catania
info@assoesercenticit.it
www.assoesercenticit.it

"La nostra attività come Cammino di Santificazione e di Servizio agli altri"