

Corrispettivi telematici. Ascom spiega le novità a Romano di Lombardia

Si avvia alla conclusione il tour di Ascom per fare chiarezza sull'obbligo di memorizzare e trasmettere in via telematica i corrispettivi giornalieri all'Agenzia delle Entrate, in vigore per tutte le imprese dal 1° gennaio 2020. I prossimi incontri sono: questa sera, 20 novembre, a Romano di Lombardia ore 20.30 Sala Palazzo Muratori via G. Rubini 19; lunedì 25 novembre a Zogno ore 20.30 Oratorio San Giovanni Bosco via XI Febbraio 7; e lunedì 2 dicembre a Bergamo ore 15 sede Ascom di via Borgo Palazzo 137. Gli incontri sono gratuiti, su prenotazione al sito www.ascombg.it. Per informazioni: 035.4120304.

Casse e vetrine diventano intelligenti E con il cliente parla anche il robot



Intelligenza artificiale, domotica, robot come assistenti digitali, casse e vetrine intelligenti e sensori per profilare il cliente. Il punto di vendita fisico si evolve e la tecnologia diventa alla portata anche delle piccole imprese,

oltre a consentire un notevole risparmio di tempo e denaro e

ad aiutare ad incrementare il proprio business. Il convegno Ascom sul retail 4.0, "Come sviluppare il tuo negozio. Le nuove opportunità per migliorare, innovare e raccontare la tua attività", svoltosi oggi, 18 novembre, ha presentato alcuni strumenti concreti per trasformare i punti vendita, anche con piccoli investimenti. Dopo i saluti di benvenuto del direttore Ascom Confcommercio Bergamo **Oscar Fusini** e l'introduzione sui nuovi trend del Retail 4.0 di **Massimiliano Mandarini**, architetto e innovation manager, **Francesco Rossi** di Schneider Electric e **Pietro Boselli** di Modus Tecnologie si sono concentrati sull'efficienza operativa e il risparmio energetico: "La nostra piattaforma per i punti vendita consente di gestire e aggregare dati diversi, dalla refrigerazione di celle e banchi frigo al comfort ambientale, all'illuminazione delle vetrine. Ogni voce di spesa è sotto controllo anche tramite App dal telefonino, con un risparmio del 30% sulla bolletta".

Anche la tecnologia usata dai colossi della distribuzione per profilare e fidelizzare i clienti, diventa accessibile a tutti, dai costi, alla gestione direttamente da smartphone: "La App su misura delle piccole imprese consente di aumentare le vendite, oltre a conoscere meglio le abitudini della clientela per creare promozioni personalizzate e liste clienti per campagne social" ha spiegato **Luca Ferrando** di Vodafone. Anche il wi-fi da servizio alla clientela diventa occasione per promuovere la propria attività: "Grazie a Social connect si possono dare informazioni e messaggi di benvenuto alla clientela che accede alla rete offerta dal negozio e grazie all'accesso tramite mail o facebook si possono indirizzare promozioni specifiche".

Robot e assistenti digitali(chatbot) non sono più fantascienza per le attività tradizionali e i piccoli negozi: "I vantaggi sono enormi: si può contare tutti i giorni, senza orari, su un aiuto multilingua, pronto a chattare con la clientela, permettendo al personale di dedicarsi ad attività di maggior

valore” ha sottolineato **Alessandro Galanti** di Teorema. I dati più recenti evidenziano, oltre ad una crescita a doppia cifra del mercato di chatbot- che segna +24%- una elevata propensione della clientela a “chattare” con robot: “Lo scorso anno il 38% degli utenti web ha contattato aziende attraverso chat e il 12% attraverso chatbot- continua Galanti-. Ma soprattutto: il 56% delle persone preferisce mandare messaggi piuttosto che chiamare e, ancora, il 53% propende per acquisti da compagnie ed aziende che hanno una chat”.

Anche la cassa del negozio e le vetrine diventano intelligenti e portano anche le piccole attività nel digitale: “Il sistema Bot-Boutique Original Tech collega con immediatezza all’online. Basta passare un articolo in cassa e lo si può vendere su market-place con tanto di recensione multilingua, foto, e organizzazione della logistica- ha illustrato **Nicola Clauser** di Seac-. E le vetrine intelligenti, dotate di schermo, aiutano a vendere: grazie al software di riconoscimento facciale, si ha una profilazione dell’utente e la proposta si adegua in base a chi si ferma davanti al negozio“. L’idea di creare casse intelligenti nasce dagli obblighi di fatturazione e corrispettivi telematici: “Sull’esigenza di ottemperare ai nuovi obblighi e sostituire i registratori di cassa, abbiamo pensato di costruire una nuova occasione di aumentare il fatturato per le imprese, creando la possibilità di fare e-commerce senza eccessivi sforzi- continua Clauser-. Gli articoli caricati a magazzino possono essere messi in vendita in Russia, per esempio, passando l’articolo in cassa. E anche la logistica è semplice: per ogni articolo il commerciante si vedrà recapitare dal corriere per ritiro e spedizione la scatola idonea e perfino l’etichetta con il destinatario”.

Per migliorare il comfort del negozio ed incrementare il fatturato a volte bastano piccoli accorgimenti: “La musica crea atmosfera e può far crescere le vendite anche del 9% – ha evidenziato **Pietro Tonussi** di Axis Communications-. Anche sensori, fragranze e luci giocano la loro parte, ma una musica

inappropriata porta anche ad uscire dal negozio". L'e-commerce sta cambiando le abitudini d'acquisto, ma oltre il 95% del business avviene nel mondo fisico, anche se dopo la ricerca di informazioni on-line, ha evidenziato **Omar Fogliadini** di Life Data AI: "L'innovazione digitale non è più un vezzo per le pmi, ma un'opportunità di crescita, e di sopravvivenza per le aziende che non vogliono essere "Amazon-izzate". Storia, tradizione e competenze restano sempre insostituibili: "Il contenuto è più importante della tecnologia- ha ricordato **Giovanni Collinetti** di Braindrain- L'azienda deve innanzitutto valorizzare la propria storia, raccontarla e valorizzare i suoi tratti distintivi".

Corrispettivi telematici, il calendario degli incontri

Prosegue il tour di Ascom Confcommercio Bergamo per fare chiarezza sull'obbligo di memorizzazione e trasmissione telematica dei corrispettivi giornalieri all'Agenzia delle Entrate.

I prossimi incontri sul territorio, in provincia, sono in programma il 20 novembre, a Romano di Lombardia ore 20.30 Sala Palazzo Muratori via G. Rubini 19 e lunedì 25 novembre a Zogno ore 20.30 Oratorio San Giovanni Bosco via XI Febbraio 7. Il tour si chiude lunedì 2 dicembre a Bergamo, alle ore 15, nella sede Ascom di via Borgo Palazzo 137.

Nel corso degli incontri si farà il punto sulla nuova normativa in ogni suo dettaglio, a cominciare dalle opportunità legata allo sconto fiscale del credito d'imposta pari al 50% sulla spesa sostenuta per ogni dispositivo telematico, fino a un massimo di 250 euro in caso di acquisto

di un nuovo registratore, o fino ad un massimo di 50 euro in caso di adattamento dell'attrezzatura in dotazione. Sarà inoltre presentata la convenzione stipulata da Ascom Confcommercio Bergamo che consente agli associati di usufruire di uno sconto sul prezzo di vendita del registratore telematico compreso tra l'8% e il 15%, a seconda della tipologia e tecnologia dell'apparecchio scelto.

La partecipazione è gratuita previo accreditamento sul sito www.ascombg.it.

Per maggiori informazioni: 035.4120304

Oggi al Salone del Mobile il convegno Federmobili per il futuro dei negozi d'arredo

I negozi di arredamento studiano nuove strategie per stare sul mercato ed incrementare il loro business. Nell'ambito del Salone del Mobile in Fiera a Bergamo, Ascom e Federmobili, la Federazione Confcommercio che rappresenta la filiera dell'arredamento e del design, organizzano oggi, lunedì 18 novembre, in Sala Colleoni dalle 16.15 alle 17.45, il convegno "Nuovi strumenti e nuove alleanze per sviluppare il business dei negozi di arredamento". Nel corso dell'incontro saranno presentati i risultati dell'ultimo sondaggio, che fotografa la situazione della distribuzione indipendente di arredamento in Italia e saranno suggerite formule per fare business nel settore 4.0. Dopo i saluti istituzionali di **Luciano Patelli**, vicepresidente Ascom Confcommercio Bergamo, interverranno **Lorenzo Cereda** Presidente Gruppo Mobili e Arredamento Ascom, **Mauro Mamoli**, presidente nazionale Federmobili e **Laura Molla**

direttore Federmobili.

La città del futuro si ridisegna con il commercio

Non esiste rigenerazione urbana senza commercio. Il concetto emerge chiaramente dall'edizione 2019 di Urbanpromo progetti per il paese -, la tre giorni di lavori conclusasi venerdì 15 novembre a Torino, nello splendido recupero edilizio dell'ex fabbrica dismessa del centro Nuvola Lavazza.

Il commercio è servizio, integrazione tra funzioni, e congiunzione di relazione sociale tra le diverse componenti che compongono il mix equilibrato del processo di recupero di un area in difficoltà.

Che il commercio sia vitale noi lo sosteniamo da decenni, solo che prima eravamo i soli. Oggi questo pensiero è condiviso con ANCI, l'associazione dei Comuni e INU, l'Istituto Nazionale di Urbanistica che hanno incentrato l'edizione torinese di Urban Promo su rigenerazione e social housing.

La programmazione commerciale e urbanistica sono sempre stati complementari eppure fino a qualche anno fa erano mantenute separate, forse perché l'urbanistica produceva gettito mentre il commercio impiegava risorse.

Oggi commercio e urbanistica devono viaggiare a braccetto. D'altronde il tema della rivitalizzazione è centrale nelle politiche sociali, ambientali e di sostenibilità che oggi riempiono le agende delle pubbliche amministrazioni. Il commercio è determinante per queste scelte e per raggiungere questi obiettivi.

Le normative di Regione Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, oggetto di comparazione nella sessione della Rigenerazione urbana della manifestazione, confermano alcune direttrici comuni a cui si allineerà a breve anche la Regione Piemonte. Il primo passo comune è la riduzione del consumo di suolo, con l'esempio più pregnante di azzerarlo, con il "tasso zero" nel 2050 di Regione Emilia Romagna. Se la tendenza generale è lo spostamento degli attrattori nei centri urbani con l'appesantimento degli oneri per le medie e grandi superfici esterne, ad essere più rigida tra le Regioni è il Veneto.

Aldilà delle pieghe delle norme, quello che appare a tutti evidente è che la rigenerazione sarà in futuro più difficile di prima. Perché l'assioma secondo cui la rigenerazione coincide con l'apertura di nuovo grande ipermercato non esiste fortunatamente più. Forse anche per le normative più rigide, come quella di Regione Lombardia per le grandi superfici di vendita, ma soprattutto per il venir meno degli investitori. Il commercio elettronico è ora lo spauracchio per nuovi grandi progetti basati solo sul commercio.

Mancano quindi nuovi modelli di coinvolgimento degli imprenditori privati.

Regione e Comuni non potranno più limitarsi a dare le opportune autorizzazioni e delegare all'investitore privato la regia dell'intera operazione. Dovranno invece essere attivi nella costruzione e nella gestione di nuovi partenariati.

Quale sarà il ruolo dei piccoli e medi imprenditori del terziario? Anche per loro la sfida sarà cruciale. Serviranno visione, capacità di investimento, innovazione per partecipare da protagonisti. Serviranno maggiore collaborazione tra operatori e quindi un deciso cambio culturale.

Corrispettivi telematici, il 18 novembre le novità spiegate a Treviglio

Corrispettivi telematici, il 18 novembre Ascom sarà a Treviglio per spiegare il nuovo obbligo in vigore dal 1 gennaio 2020. L'incontro è gratuito per partecipare e per informazioni: www.ascombg.it

Digitale, solo un'impresa su tre si sente preparata. Il direttore Ascom, Fusini: "Serve una svolta culturale"

Il rapporto di ricerca Ascom-Format Research evidenzia come solo il 34% delle imprese del terziario bergamasche si sente digitalizzata. Il 27% ha in programma investimenti nel prossimo biennio per colmare il gap

A Zogno torna Saporì&Cultura,

sagra della castagna

A Zogno torna Sapori&Cultura, rassegna che nei mesi di ottobre e novembre propone un fitto calendario di iniziative dedicate alle tradizioni gastronomiche dell'autunno con un protagonista indiscusso, la castagna. Concorsi, laboratori di cucina con dimostrazione degli chef, iniziative per bambini ed esposizione di prodotti locali. Gran finale domenica 1 dicembre con "CastagnAMO". Info su www.saporiecultura.org

Dossena omaggia il cioccolato

Domenica 24 novembre a Dossena si terrà "CioccolanDossena", sagra dedicata al cioccolato che si potrà assaggiare in tutte le sue più svariate e golose tentazioni. Oltre a bancarelle con prodotti tipici, sono in programma laboratori per bambini, fontane di cioccolato e tanti giochi a base di cioccolato.

C'era una volta il mescündit

Tra le vivande bergamasche a serio rischio di estinzione, quelle che si annoverano con maggior struggimento sono senza dubbio le minestre montane a base di erbe silvestri. Da un lato *viaröl*, *mescündit* e *zuppa dei prati di Parre* configurano probabilmente l'unica cifra gastronomica certa del territorio di Bergamo (sulla matrice autoctona di altre cibarie tipiche

si può disputare all'infinito), dall'altro il loro salvataggio rappresenta un caso quasi disperato, dato che la perizia necessaria ad assicurare l'approvvigionamento delle materie prime per la loro preparazione è ormai quasi del tutto estinta.

Se *viaröl* e *mescündit* dovevano evidenziare, almeno alle origini, una chiara caratterizzazione monovarietale (le voci in vernacolo indicano rispettivamente le essenze spontanee note come *borsa di pastore* e *bistorta*), la *zuppa dei prati di Parre* – detta anche *zuppa delle venti erbe* – possiede da sempre un chiaro afflato miscellaneo, che nel tempo si è trasmesso alle consorelle. E così tra i germogli utilizzati si annoverano anche quelli di acetosa, achillea, aglio orsino, barba di becco, licnide, menta, malva, nontiscordardimè, ortica, parietaria, primula, salvia dei prati, silene rigonfia e tiglio. Il modesto apporto nutrizionale degli erbaggi viene irrobustito con l'aggiunta ad ogni porzione di minestra di una fetta di polenta cosparsa di cacio di monte grattato, ed arricchendo il brodo con uova sbattute e burro. Il *mescündit* mostra altresì tratti di più rustica opulenza, prevedendo il concorso tra gli ingredienti di pasta di salame e costine di maiale.

Per quanto di inequivocabili radici montane, è attestato che almeno il *viaröl* fece breccia anche nella cucina del capoluogo. Il suo nome compare infatti in un elenco settecentesco di approvvigionamenti del collegio Mariano di Bergamo, lasciando intendere che venisse acquistato già pronto al consumo assieme alle uova da incorporare al momento del servizio. E quanto grato sarebbe ritrovarlo, in luogo magari del profluvio di polenta taragna che assai meno giova alla salute delle coronarie quanto alla preservazione della nostra identità gastronomica, anche nella lista delle vivande di qualche locanda.