

Il negozio di vicinato, un valore da difendere

Lo studio realizzato per Regione Lombardia sullo stato dei distretti della bergamasca ha evidenziato un humus particolarmente felice della nostra esperienza bergamasca: su 28 distretti certificati, 25 hanno confermato la volontà di proseguire questa esperienza territoriale.

Nel predisporre nei mesi scorsi le relazioni su quanto è stato fatto in questi anni, e soprattutto su cosa si vuol fare nel futuro, sono emersi alcuni spunti che meritano una riflessione.

Incominciamo con il dire che i distretti devono avere un'anima e valori e principi che sono la bussola per intraprendere qualsiasi azione tesa alla salvaguardia dei negozi di vicinato e alla definizione delle sfide per i prossimi anni.

Principi e valori sono alla base di qualsiasi scelta operativa e danno il senso del fare. Sono il collante di un patto tra il pubblico, amministrazioni comunali, privato, operatori commerciali e non per ultimo, i consumatori. Ma quali sono i principi e i valori a cui attenersi per una politica commerciale?

I negozianti sono sempre i primi a sostenere le iniziative del territorio; acquistando sotto casa si aiuta l'economia e l'occupazione locale e si rispetta l'ambiente poiché si limitano gli spostamenti fuori dal comune con diminuzione dell'inquinamento.

I negozi di vicinato garantiscono un presidio per la sicurezza dei nostri paesi perché creano relazioni umane e personali; forniscono servizi importanti specialmente per le persone con mobilità ridotta. Il negoziante sotto casa conosce molto bene il prodotto che vende ed è in grado di fornire consigli utili e personalizzati. Avere a disposizione un negozio vicino a

casa significa comperare solo la quantità necessaria, evitando così inutili sprechi, e risparmiare tempo che si può dedicare a sé e alla propria famiglia.

Sono spunti semplici ma danno la misura di come oggi i negozi tradizionali esercitino anche una funzione sociale e per questo debbano trovare sostegno dalla pubblica amministrazione.

I tavoli dei distretti servono anche a questo: qualsiasi scelta di politica amministrativa ha delle ripercussioni concrete sulla vita dei negozi ed è per questo che valori condivisi possono indicare la via per scelte lungimiranti.

È indubbio che l'attualità ci regala un contesto che vede il commercio di vicinato indebolito, non solo dalla crisi economica, ma anche da scelte di sviluppo urbanistico spesso lontane da una corretta pianificazione. In particolare le scelte insediative dei grandi formati commerciali sono diventate determinanti per decidere l'uso del territorio, generando troppo spesso un uso distorto delle funzioni commerciali a scapito dei centri storici.

Non possiamo aver a cuore i negozi di vicinato se non si adotta una pianificazione urbanistica che sviluppi in modo armonico le funzioni commerciali e non sia uno strumento per "far cassa" attraverso insediamenti della media e grande struttura di vendita.

La tecnologia digitale sta trasformando il tessuto sociale e le abitudini di acquisto dei negozi tradizionali, ridefinendoli come luoghi fisici e non virtuali dove nascono esperienze uniche e coinvolgenti. Conoscere e usare queste tecnologie è decisivo per migliorare le performance e aumentare i profitti delle proprie aziende. Se sostenuti dalle amministrazioni pubbliche, i negozi diventano uno strumento di rigenerazione urbana per combattere la desertificazione commerciale dei centri storici e fornire servizi di prossimità alla popolazione residente.

Negli ultimi mesi questi temi sono stati al centro degli incontri con le amministrazioni comunali e i comitati dei commercianti, in cui ci siamo trovati a studiare le nuove proposte per Regione Lombardia da inserire nei futuri bandi dedicati ai distretti commerciali.

Un lavoro meticoloso, a volte faticoso, che è servito a delineare linee guida per una nuova stagione di impegno nel territorio bergamasco per salvaguardare il negozio 4.0 ovvero il negozio che guarda al futuro.

A Cremona il mercatino delle Strade del gusto

Domenica 1 dicembre in piazza Stradivari a Cremona si tiene il mercatino “Le strade del gusto della Lombardia – Christmas edition”, manifestazione inserita nel calendario degli eventi dedicati al Natale. La strada del gusto cremonese porta in piazza uno stand di degustazione di prodotti locali di East Lombardy, nominata regione europea della gastronomia 2017. In programma ci sono tante iniziative per il divertimento di grandi e bambini.

L'evento propone anche “Le strade dei golosi”, stand di prodotti tipici lombardi, dolce, street food. “Le strade della fantasia” per chi vuol comprare i doni di natale. le strade del gioco, con laboratori natalizi per bambini e la corsa dei grilli vintage, “Le strade del cuore”, con raccolta fondi a favore di associazioni onlus locali e le strade di babbo Natale, con musiche itineranti in compagnia di Santa Claus. Dalle 16 alle 18 appuntamento con il mega raduno dei Babbo Natale.

Si accende il Natale in centro Piacentineye, luci e superabeti

Canti, eventi e caccia al tesoro animano il Quadriportico del Sentierone e promettono di riportare in centro tanti bergamaschi. Ma per tenere accese le luci del commercio, sottolinea Oscar Fusini, servono affitti calmierati

Imprese storiche, in Ascom sportello aperto per le domande per il riconoscimento

Le imprese del terziario di Bergamo, in attività da più di 25 anni, possono aderire in modo gratuito al circuito "Rete Imprese Storiche di Bergamo" creato da Ascom per valorizzare i negozi della città e della provincia. L'adesione è gratuita e permette di avere il marchio e una pagina dedicata, compilando il modulo di richiesta, sul sito www.reteimpresestoriche.it.

Per maggiori informazioni tel. 035.4120183 -mail: reteimpresestoriche@ascombg.it. Inoltre per le attività che hanno più di 40 anni, Ascom aiuta a ottenere il riconoscimento regionale di "Attività Storica", contattando i numeri 035.4120304/340.

In Ascom incontro di consulenza gratuita per i negozi

Ascom offre la possibilità alle imprese associate di avere una consulenza gratuita di Seac su alcuni strumenti innovativi che aiutano a trasformare lo shopping in un'esperienza più coinvolgente. Con Seac, infatti, anche la cassa del negozio e le vetrine diventano intelligenti offrendo al commerciante una serie di servizi aggiuntivi e al cliente la possibilità di fare acquisti in modo diverso. L'appuntamento è per domani, mercoledì 20 novembre, dalle ore 9 alle 17, non stop.

Per partecipare all'incontro gratuito, è necessaria la prenotazione entro e non oltre le ore 17 di oggi, martedì 19 novembre, scrivendo a: consulenza@ascombg.it.

L'iniziativa nasce dal convegno "Come sviluppare il tuo negozio. Le nuove opportunità per migliorare innovare e raccontare", tenutosi lunedì in Ascom.

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 lo 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.