

Confcommercio analizza l'andamento dei saldi

I veri saldi fanno bene a tutti!!

Sono iniziati i saldi! In questa occasione sarà possibile acquistare quel capo che da tempo si sbirciava nella vetrina del negozio passeggiando per le vie del centro, grazie appunto all'abbassamento dei prezzi dovuto alle vendite promozionali che dureranno fino al 28 febbraio. I saldi sono una buona occasione anche per le imprese per fare dei bilanci sull'andamento della propria attività e per capire quali cambiamenti si potrebbero apportare al sistema. In primis sorge la critica al commercio on-line che penalizza la vendita presso i negozi. Infatti, mentre nei siti possono essere fatte promozioni in qualsiasi periodo dell'anno, i negozi devono seguire quanto previsto dalla normativa vigente in materia di vendite promozionali. Non tutti sono d'accordo sulla liberalizzazione delle promozioni, anche prima dei saldi, e molti sono i commercianti favorevoli allo spostamento dell'inizio dei saldi a fine gennaio. Confcommercio, secondo le indagini condotte sui consumatori, conferma che gli italiani saranno più propensi a spendere il proprio denaro per i capi di abbigliamento e per le calzature. Anche se i saldi non rappresentano un modo per uscire dalla crisi, sicuramente gli acquisti aumenteranno e sarà possibile vedere muovere un po' l'economia che a causa della crisi, si era bloccata e rischiava di stagnare.

Confcommercio Rovigo ha cercato di analizzare la situa-



zione nella città di Rovigo e nei comuni della provincia, facendo un sondaggio generale su quanto è successo in questo periodo iniziale di svendite soprattutto nei negozi di abbigliamento, accessori, scarpe e borse, cercando di raccogliere l'opinione dei commercianti, che sono i protagonisti del mercato dei saldi, e le opinioni dei consumatori che si apprestano a fare acquisti. In generale, la situazione sembra non essere molto cambiata rispetto all'anno scorso. Da quanto sorto dal sondaggio, i capi più venduti nel Polesine sono sicuramente i capispalla, proprio perché è possibile risparmiare su un capo che di solito presenta un prezzo ele-

vato. La maggior parte dei negozi ha effettuato delle aperture straordinarie nelle prime due domeniche di gennaio e nel giorno dell'Epifania, senza però aver registrato un flusso elevato di persone. Stefano Pattaro di Badia Polesine, imprenditore del settore dell'abbigliamento con i suoi due negozi nel centro storico badiese, sostiene che la vendita nel suo negozio ha lo stesso andamento dell'anno scorso nel periodo di vendita promozionale invernale e che non vede significativi cambiamenti. Turchetti Mode di Bergantino vede i propri clienti che entrano convinti di cosa vogliono acquistare perché hanno appena frequentato il negozio per la corsa al regalo natalizio e adesso

comprano quel capo che precedentemente avevano visto ad un prezzo scontato vantaggioso. Luciana Babetto de Il Posto delle Fragole conta sugli acquisti della propria clientela ormai affezionata al negozio che è presente e attiva anche nel periodo dei saldi. Simone, titolare del negozio Quadri in piazza Garibaldi, vede che i consumatori ancora non si precipitano nei negozi per cercare l'occasione, ma si dimostra fiducioso perché sa che spesso è nell'ultimo periodo dei saldi che cercano di accaparrarsi i capi a prezzi molto scontati rispetto a quanto lo siano nel periodo iniziale di saldi. In basso Polesine la percezione degli intervistati è la stessa del comune capoluogo

CONFCOMMERCIO ROVIGO LANCIA LA RACCOLTA DI FIRME!



Dopo aver analizzato le opinioni dei commercianti e dei consumatori in questo sondaggio, Confcommercio Rovigo chiede che i saldi tornino nel periodo giusto, ovvero che vengano fatti alla fine di gennaio per dare la possibilità di fare delle vere e proprie svendite a fine stagione, mettendo in vendita gli ultimi capi della serie a prezzi davvero vantaggiosi per i clienti. Il sondaggio mette in luce, infatti, che il cliente non vede "veri saldi" in questo periodo dell'anno. Lo sconto del 20% non è ritenuto un vero e proprio sconto, poiché spesso i negozianti lo applicano alla merce acquistata dai clienti affezionati al negozio, ma che il vero risparmio nasca almeno con un 30% di saldo sulla merce. **La definizione di saldo esprime chiaramente il concetto: in vendita devono essere messe le rimanenze.** Ciò non significa che bisogna svuotare i magazzini dagli indumenti vecchi, ma l'intento è cercare di vendere tutta la serie di capi di una determinata collezione e scontare gli ultimi due o tre modelli rimasti. Se i saldi sono anticipati all'inizio di gennaio, non è possibile avere pochi capi di una serie e, quindi, è impossibile applicare uno sconto superiore al 20% su tanti capi rimasti. È stato snaturato il senso delle rimanenze di magazzino perché è comprensibile che il 5 gennaio ci siano ancora le serie complete di un accessorio, di un abito, di un cappotto. Per il commerciante che le compra e poi le rivende, non è possibile applicare uno sconto che superi il 10%, al massimo può arrivare al 20%. Solo verso fine stagione si può arrivare alla percentuale del 50% quando sono rimasti pochi capi di un articolo. I saldi di fine stagione, quindi, fanno bene a tutti perché ne beneficiano sia il commerciante che il consumatore. Il commerciante può avere molta affluenza applicando sconti più vantaggiosi sulle rimanenze di una serie, così da esaurirla, mentre il consumatore può trovare il capo che ha sempre desiderato ad un prezzo molto più basso subito, all'inizio delle svendite. **Come Confcommercio, ci impegneremo ad ascoltare le esigenze dei commercianti e a cercare di migliorare il sistema dei saldi per incentivare il commercio ed è per questo che da oggi su tutto il territorio della provincia di Rovigo Confcommercio, con il suo sindacato Federmoda, promuove una RACCOLTA DI FIRME degli imprenditori per portare all'attenzione della Regione Veneto la volontà di modificare la data di inizio dei saldi.** **Firmala anche tu! Chiamaci al 0425 403503 CONFCOMMERCIO e FEDERMODA, IL SINDACATO DALLA PARTE DELLE IMPRESE!!**

I.P.



CONFCOMMERCIO
 IMPRESE PER L'ITALIA
 ASCOM - ROVIGO

Caro Imprenditore, vuoi:

- **Più credito** dalla tua banca?
- **Risparmiare sulle linee di credito che già hai?**
- **Finanziamenti rateali a tasso ridotto?**
- **Finanziamenti regionali per investimenti a tasso agevolato?**
- **(imprenditoria femminile/giovanile, fino a €15.000 a fondo perduto; finanziamenti al commercio e servizi, fino a €1.500.000; finanziamenti al turismo, fino a €4.000.000)**
- **Condizioni garantite** da una convenzione a cui hanno aderito tutte le imprese Confcommercio?
- **Risparmiare il tempo** normalmente dedicato alla contrattazione con la banca?
- **Tassi legati alla Banca Centrale Europea** (che non variano per esigenze locali)?
- **Con la garanzia senza cambiare banca**

...SI PUÒ!

Chiamaci subito per sapere come fare.

Info

Tel. 0425/403535 Fax 0425/403590
 amministrazione@ascomrovigo.it
 Lunedì-Giovedì: 8:00 - 13:00 / 14:30 - 17:30

Servizi per le imprese e... non solo

SERVIZI IMPRESE
 ROVIGO

- Paghe e contabilità
- Imu e Tasi
- Contratti di locazione
- Denunce di successione
- Pratiche amministrative
- Assistenza tributaria e fiscale
- Riqualificazione del credito
- Anatocismo ed usura bancaria
- Tutela del patrimonio
- Modello 730

NEWS

L'ESPERTO IN AZIENDA

VENIAMO DIRETTAMENTE
 NELLA TUA SEDE!

CONTATTACI!

Per maggiori dettagli ed informazioni
 visita il sito: www.servizi.imprese-ro.it
 info@servizi.imprese@ascomrovigo.it



PORTO VIRO Via Roma, 61 Tel. 335.7522670

ROVIGO Viaole del Lavoro, 4 Tel. 0425.403505
 Tel. 0425.403527 Cell. 366.9568898

BADIA POLESINE Galleria San Giovanni, 22 Tel. 0425.52262