

TOSCANA SALDI ESTIVI DA SABATO 6 LUGLIO (per 60 giorni)

LE REGOLE D'ORO

- 1 Conservare lo scontrino: i capi in svendita si possono cambiare
- 2 Le vendite devono essere realmente di fine stagione
- 3 Nei giorni prima dei saldi, andate in giro a cercare cosa vi interessa: segnate i prezzi
- 4 Cercate di avere le idee chiare su cosa acquistare prima di entrare in negozio
- 5 Diffidare di sconti oltre il 50%: potrebbero "nascondere" una merce di varie stagioni fa
- 6 Preferite i negozi di fiducia di cui conoscete prezzi e qualità
- 7 Sul cartellino deve essere indicato anche il prezzo iniziale
- 8 Prova dei capi: non c'è obbligo
- 9 Pagamento: il negozio deve accettare sia contanti che carta o bancomat
- 10 In caso di problemi, rivolgetevi a una associazione di consumatori



Saldi Gli sconti partono in quarta per recuperare i danni del clima

Confcommercio: il 60% delle famiglie farà acquisti, una spesa media di 200 euro
Confesercenti: penalizzati dalla concorrenza dell'e-commerce, servono controlli

di Barbara Antoni

Si mette in moto incoraggiata da buone speranze la macchina dei saldi in Toscana, fiduciosa di colmare anche quelle lacune nelle vendite causate dai cambiamenti climatici che stanno rivoluzionando l'inizio delle stagioni. La corsa ad acquistare il capo desiderato a un prezzo ridotto parte sabato 6 luglio. E c'è da aspettarsi che fin da subito gli sconti saranno «aggressivi», come spiega Paolo Mantovani, presidente di Federmoda Toscana: «Dal 30 al 40% nella prima fase per poi passare, dalla seconda metà di luglio, al 50%». «Un nostro studio - spiega Mantovani - evidenzia che il 60% delle famiglie fa acquisti durante i saldi, con una spesa media di 200 euro ciascuna. Il clima, in particolare, è l'elemento che ha cam-

biato le abitudini negli acquisti, e ha anche destagionalizzato la produzione di indumenti: il 70% degli abiti ormai possono essere indossati sempre durante l'anno. In parallelo, la clientela è maturata: compra in modo più intelligente, e quando il prezzo

«I turisti porteranno una ricaduta positiva sugli sconti estivi, ma la loro capacità di spesa è più bassa che in passato»

zo è più competitivo». Per questo i saldi sono attesi. «Abbiamo prospettive abbastanza positive in uno scenario complicato - prosegue il presidente di Federmoda -. Azzardando una previsione, penso che saremo sui livelli dell'estate 2023. I saldi estivi assomigliano a quelli



Paolo Mantovani presidente di Federmoda Toscana (Confcommercio)

dell'autunno-inverno quando abbiamo realizzato qualche punto percentuale in più rispetto all'anno precedente». In Toscana poi la consistente presenza turistica estiva potrà incrementare le vendite durante i saldi. «Nella nostra regione, così bella non solo su costa e in città d'arte, il turismo è in crescita - sottolinea Mantovani - e potrà incidere sui saldi. Anche se il turista medio, quest'anno, ha una capacità di spesa più bassa che in passato».

E-commerce e pre-saldi
Buone le aspettative anche per Marco Rossi, presidente di Fismo Toscana (Confesercenti). «La tarda primavera ha lasciato molti capi appesi nei nostri negozi - afferma -. In passato i saldi erano sentiti come l'opportunità di acquistare un capo particolare. Adesso però,

con il fatto che alcuni negozi fisici, ma soprattutto l'e-commerce, fanno vendite straordinarie di continuo, l'idea di acquistare ai saldi è un po' sfumata. Infatti è più raro vedere le file davanti ai negozi durante il periodo dei saldi». «L'e-commerce -

Gli operatori del settore propongono di posticipare di un mese la data delle vendite di fine stagione

sottolinea anche Mantovani - essendo un mercato parallelo a quello dei nostri negozi fisici, ci dà noi, ma devo dire, in base alla mia osservazione, che dopo l'abbuffata di acquisti online durante il periodo del Covid, adesso i clienti stanno tornando ai negozi fisici, stanno recupe-



Marco Rossi presidente di Fismo Toscana (Confesercenti)

rando un contatto con il negozio e quello che rappresenta». E sui «saldi mascherati» o pre-saldi - tutte quelle iniziative di sconti anticipati proposti in particolare dai franchising ai clienti fidelizzati -, afferma che si tratta di un «fenomeno dilagante, sarebbe meglio che non ci fossero. Sono vendite che vanno a erodere le vendite di chi è in regola. Lo considero un sintomo di un mercato che si propone con modalità ereditate dall'e-commerce».

Di moda la sostenibilità
«Un altro aspetto positivo a tutela dei negozi fisici - prosegue Mantovani - è la maturità raggiunta dal cliente nella consapevolezza verso i prodotti sostenibili. E noi commercianti dei negozi fisici - rimarca - abbiamo il tempo e la bravura per presentare le caratteristiche di un prodotto fatto ad esempio con

Livorno

«Sarà un inizio difficile» La previsione di Baracchino

«I saldi dell'estate partiranno sicuramente con qualche difficoltà: purtroppo, come si dice, non ci sono più i saldi di una volta». A dire la sua è Riccardo Baracchino di Baracchino Calzature, uno dei rappresentanti più noti del commercio livornese nel campo del settore calzaturiero. «L'attuale politica dei saldi, e di tanti negozi, prevede pratiche poco comprensibili. Alcuni fanno saldi 4 volte l'anno, ad ogni fine di stagione, come negli Usa. Ognuno fa le sue scelte, però bisogna considerare che chi non è in regola rischia multe fino al 2% del fatturato». E indica come voltare pagina: «I saldi o vanno anticipati, fra maggio e giugno, quando c'è il cambio di stagione o vanno completamente liberalizzati. Il commercio è cambiato e quindi anche le politiche degli sconti stagionali devono essere adattati ai tempi».



Marcello Mastrocola

Firenze

Mengoni: «Continue promozioni Il mercato è molto cambiato»

«Oggi è cambiato il mercato, il modo di vendere, la clientela e di conseguenza anche i saldi. Anni fa esistevano dei periodi ben precisi in cui fare i saldi. Quelli estivi, per esempio, iniziavano il 6 luglio e il 6 settembre dovevano concludersi altrimenti venivano multati». Claudio Mengoni, proprietario del negozio di abbigliamento da uomo "Logico" di via Romana, è un commerciante vecchio stampo.

«Con l'avvento dei social le persone sono abituate a promozioni continue. Oggi ci sono sconti per il Black Friday che vengono, poi, seguiti da quelli per Halloween e per la Festa della Mamma. Insomma, nel nostro settore non ci sono regole e le promozioni vengono fatte continuamente. Mi ricordo quando c'erano i saldi in periodi ben definiti le vendite aumentavano molto, adesso rimangono più o meno invariate».



Chiara Vignolini

Pontedera

Nuti: «Atteso un giro d'affari in linea con l'estate del 2023»

«Ci aspettiamo un giro d'affari in linea con quello dello scorso anno, nonostante le oggettive difficoltà che il comparto moda sta attraversando». Parola di Lorenzo Nuti, titolare del negozio di abbigliamento Enzo a Pontedera e presidente di FederModa Confcommercio Pisa. «Questi saldi - prosegue Nuti - rappresentano un'opportunità da non perdere per i consumatori, che avranno la possibilità di acquistare prodotti di moda e di qualità con un'ampia scelta, visto che i negozi sono particolarmente forniti». Ma nonostante queste le preoccupazioni dei commercianti non mancano. «Ogni giorno in Italia - conclude Nuti - chiudono 24 negozi di moda e ne riapre soltanto la metà e questo ci fa molto preoccupare. Tutto questo è opportuno ricordarlo, considerando la spietata concorrenza della grande distribuzione e delle piattaforme sulla rete».



Roberta Galli



Giovedì 4 Luglio 2024

REGIONE

i Barbara AntoniSi mette in moto incoraggiata da buone speranze la macchina dei saldi in Toscana, fiduciosa di colmare anche quelle lacune nelle vendite causate dai cambiamenti climatici che stanno rivoluzionando l'inizio delle stagioni. La corsa ad acquistare il capo desiderato a un prezzo ridotto parte sabato 6 luglio. E c'è da aspettarsi che fin da subito gli sconti saranno «aggressivi», come spiega Paolo Mantovani, presidente di Federmoda Toscana: «Dal 30 al 40% nella prima fase per poi passare, dalla seconda metà di luglio, al 50%». «Un nostro studio - spiega Mantovani - evidenzia che il 60% delle famiglie fa acquisti durante i saldi, con una spesa media di 200 euro ciascuna. Il clima, in particolare, è l'elemento che ha cambiato le abitudini negli acquisti, e ha anche destagionalizzato la produzione di indumenti: il 70% degli abiti ormai possono essere indossati sempre durante l'anno. In parallelo, la clientela è maturata: compra in modo più intelligente, e quando il prezzo è più competitivo». Per questo i saldi sono attesi. «Abbiamo prospettive abbastanza positive in uno scenario complicato - prosegue il presidente di Federmoda -. Azzardando una previsione, penso che saremo sui livelli dell'estate 2023. I saldi estivi assomigliano a quelli dell'autunno-inverno quando abbiamo realizzato qualche punto percentuale in più rispetto all'anno precedente». In Toscana poi la consistente presenza turistica estiva potrà incrementare le vendite durante i saldi. «Nella nostra regione, così bella non solo su costa e in città d'arte, il turismo è in crescita - sottolinea Mantovani - e potrà incidere sui saldi. Anche se il turista medio, quest'anno, ha una capacità di spesa più bassa che in passato». E-commerce e pre-saldiBuone le aspettative anche per Marco Rossi, presidente di Fismo Toscana (Confesercenti). «La tarda primavera ha lasciato molti capi appesi nei nostri negozi - afferma -. In passato i saldi erano sentiti come l'opportunità di acquistare un capo particolare. Adesso però, con il fatto che alcuni negozi fisici, ma soprattutto l'e-commerce, fanno vendite straordinarie di continuo, l'idea di acquistare ai saldi è un po' sfumata. Infatti è più raro vedere le file davanti ai negozi durante il periodo dei saldi». «L'e-commerce - sottolinea anche Mantovani - essendo un mercato parallelo a quello dei nostri negozi fisici, ci dà noi, ma devo dire, in base alla mia osservazione, che dopo l'abbuffata di acquisti online durante il periodo del Covid, adesso i clienti stanno tornando ai negozi fisici, stanno recuperando un contatto con il negozio e quello che

rappresenta». E sui "saldi mascherati" o pre-saldi - tutte quelle iniziative di sconti anticipati proposti in particolare dai franchising ai clienti fidelizzati -, afferma che si tratta di un «fenomeno dilagante, sarebbe meglio che non ci fossero. Sono vendite che vanno a erodere le vendite di chi è in regola. Lo considero un sintomo di un mercato che si propone con modalità ereditate dall'e-commerce». Di moda la sostenibilità «Un altro aspetto positivo a tutela dei negozi fisici - prosegue Mantovani - è la maturità raggiunta dal cliente nella consapevolezza verso i prodotti sostenibili. E noi commercianti dei negozi fisici - rimarca - abbiamo il tempo e la bravura per presentare le caratteristiche di un prodotto fatto ad esempio con materiali riciclati, oppure utilizzando colori non tossici. O fabbricato senza il coinvolgimento della manodopera minorile: è questo un valore aggiunto, anche nel rispetto del cliente, che ha sempre più valore». «Normativa da rivedere» Sulla normativa che regola lo svolgimento e la tempistica dei saldi, ma anche sul controllo nelle vendite straordinarie, di negozi fisici ma soprattutto online, interviene il presidente di Fismo Confesercenti. «È necessaria una regolamentazione più appropriata a livello normativo - afferma infatti Rossi - . In primo luogo sui tempi: per Confesercenti i saldi dovrebbero essere posticipati almeno di un mese. In secondo luogo sui controlli. Il commercio fisico è più monitorato, ma chi va a controllare il sito internet che pratica sconti? C'è bisogno di regolamentare la normativa del controllo in modo più calzante ai nostri tempi, per eliminare lo svantaggio che pesa sul negozio fisico e per dare più chiarezza al cliente. Come Confesercenti, stiamo interagendo coi tavoli nazionali della politica su questi aspetti. Ma credo che la vera partita si giochi a livello europeo, dove l'Italia rappresenta uno dei paesi con una distribuzione commerciale ancora molto capillare». © RIPRODUZIONE RISERVATA



TOSCANA

TOSCANA SALDI ESTIVI DA SABATO 6 LUGLIO
(per 60 giorni)

LE REGOLE D'ORO

- 1 Conservare lo scontrino: i capi in svendita si possono cambiare
- 2 Le vendite devono essere realmente di fine stagione
- 3 Nei giorni prima dei saldi, andate in giro a cercare cosa vi interessa: segnate i prezzi
- 4 Cercate di avere le idee chiare su cosa acquistare prima di entrare in negozio
- 5 Diffidate di sconti oltre il 50%: potrebbero "nascondere" una merce di varie stagioni fa
- 6 Preferite i negozi di fiducia di cui conoscete prezzi e qualità
- 7 Sul cartellino deve essere indicato anche il prezzo iniziale
- 8 Prova dei capi: non c'è obbligo
- 9 Pagamento: il negozio deve accettare sia contanti che carta o bancomat
- 10 In caso di problemi, rivolgetevi a una associazione di consumatori



Saldi Gli sconti partono in quarta per recuperare i danni del clima

Confcommercio: il 60% delle famiglie farà acquisti, una spesa media di 200 euro
Confesercenti: penalizzati dalla concorrenza dell'e-commerce, servono controlli

di Barbara Antoni

Si mette in moto incoraggiata da buone speranze la macchina dei saldi in Toscana, fiduciosa di colmare anche quell'elucione nelle vendite causate dai cambiamenti climatici che stanno rivoluzionando l'inizio delle stagioni. La corsa ad acquistare il capo desiderato a un prezzo ridotto parte sabato 6 luglio. E c'è da aspettarsi che fin dai subitogli sconti saranno aggressivi, come spiega Paolo Mantovani, presidente di Federmoda Toscana: «Dal 30 al 40% nella prima fase per poi passare, dalla seconda metà di luglio, al 50%».

«Un nostro studio», spiega Mantovani, «evidenzia che il 60% delle famiglie fa acquisti durante i saldi, con una spesa media di 200 euro ciascuna. Il clima, in particolare, è l'elemento che ha cam-

biato le abitudini negli acquisti, e ha anche destagionalizzato la produzione di indumenti: il 70% degli abiti ormai possono essere indossati sempre durante l'anno. In parallelo, la clientela è maturata: compra in modo più intelligente, e quando il prezzo

«I turisti porteranno una ricaduta positiva sugli sconti estivi, ma la loro capacità di spesa è più bassa che in passato»

è più competitivo». Per questo i saldi sono attesi. «Abbiamo prospettive abbastanza positive in uno scenario complicato», prosegue il presidente di Federmoda. «Azzardando una previsione, penso che saremo sui livelli dell'estate 2023. I saldi estivi assomigliano a quelli



Paolo Mantovani presidente di Federmoda Toscana (Confcommercio)

dell'autunno-inverno quando abbiamo realizzato qualche punto percentuale in più rispetto all'anno precedente». In Toscana poi la consistente presenza turistica estiva potrà incrementare le vendite durante i saldi. «Nella nostra regione, così bella non solo su costa e in città d'arte, il turismo è in crescita», sottolinea Mantovani, «e potrà incidere sui saldi. Anche se il turista medio, quest'anno, ha una capacità di spesa più bassa che in passato».

E-commerce e pre-saldi

Buone le aspettative anche per Marco Rossi, presidente di Fismo Toscana (Confesercenti). «La tarda primavera ha lasciato molti capi appesi nei nostri negozi», afferma. «In passato i saldi erano sentiti come l'opportunità di acquistare un capo particolare. Adesso però,

con il fatto che alcuni negozi fisici, ma soprattutto l'e-commerce, fanno vendite straordinarie di continuo, l'idea di acquistare ai saldi è un po' sfumata. Infatti è più raro vedere le file davanti ai negozi durante il periodo dei saldi». «L'e-commerce»

Gli operatori del settore propongono di posticipare di un mese la data delle vendite di fine stagione

sottolinea anche Mantovani, «essendo un mercato parallelo a quello dei nostri negozi fisici, ci dà noi, ma devo dire, in base alla mia osservazione, che dopo l'abbuffata di acquisti online durante il periodo del Covid, adesso i clienti stanno tornando ai negozi fisici, stanno recupere-



Marco Rossi presidente di Fismo Toscana (Confesercenti)

rando un contatto con il negozio e quello che rappresenta». E sui «saldi mascherati» o pre-saldi – tutte quelle iniziative di sconti anticipati proposti in particolare dai franchising ai clienti fidelizzati –, afferma che si tratta di un «fenomeno dilagante, sarebbe meglio che non ci fossero. Sono vendite che vanno a erodere le vendite di chi è in regola. Lo considero un sintomo di un mercato che si propone con modalità ereditate dall'e-commerce».

Di moda la sostenibilità

«Un altro aspetto positivo a tutela dei negozi fisici», prosegue Mantovani, «è la maturità raggiunta dal cliente nella consapevolezza verso i prodotti sostenibili. E noi commercianti dei negozi fisici – rimarca – abbiamo il tempo e la bravura per presentare le caratteristiche di un prodotto fatto ad esempio con

Livorno

«Sarà un inizio difficile» La previsione di Baracchino

«I saldi dell'estate partiranno sicuramente con qualche difficoltà: purtroppo, come si dice, non ci sono più i saldi di una volta». A dirlo è Riccardo Baracchino di Baracchino Calzature, uno dei rappresentanti più noti del commercio livornese nel campo del settore calzaturiero. «L'attuale politica dei saldi, e di tanti negozi, prevede pratiche poco comprensibili. Alcuni fanno saldi 4 volte l'anno, ad ogni fine di stagione, come negli Usa. O girano le sue scorte, però bisogna considerare che chi non è in regola rischia multe fino al 2% del fatturato». E indica come valore pagnia: «I saldi vanno anticipati, fin maggio e giugno, quando il cambio di stagione o vanno o completamente i beviziati. Il commercio è cambiato e quindi anche le politiche degli sconti stagionali devono essere adattati e tempestivi».



Marcello Nastrocola

Firenze

Mengoni: «Continue promozioni Il mercato è molto cambiato»

«Oggi è cambiato il mercato, il modo di vendere, la clientela e di conseguenza anche i saldi. Anni fa esultavano dei periodi ben precisi in cui fare i saldi. Quell'estate, per esempio, in ottobre il 6 luglio e il 6 settembre dovevano concludersi altrimenti venivano nulli». Claudio Mengoni, proprietario del negozio di abbigliamento da uomo "Luigi" di via Romana, è un commerciante vecchio stampo. «Con l'avvento dei social le persone sono abituate e promozioni continue. Oggi ci sono sconti per il Black Friday che vengono, poi, seguiti da quelli per Halloween o per la Festa della Mamma. Insomma, nel nostro settore non ci sono regole e le promozioni vengono fatte continuamente. Mi ricordo quando c'erano i saldi in periodi ben definiti e le vendite aumentavano molto, adesso rimangono più o meno invariate».



Chiara Vignoli

Pontedera

Nuti: «Atteso un giro d'affari in linea con l'estate del 2023»

«Ci aspettiamo un giro d'affari in linea con quello dello scorso anno, nonostante le oggettive difficoltà che il comparto moda sta attraversando». Parla di Laura Nuti, titolare del negozio di calzature Enrico a Pontedera e presidente di FederModa Confcommercio Pisa. «Questi saldi», prosegue Nuti, «rappresentano un'opportunità da non perdere per i consumatori, che avranno la possibilità di acquistare prodotti di moda e di qualità con un'ampia scelta, visto che i negozi sono particolarmente forniti». Ma nonostante questo le preoccupazioni dei commercianti non mancano. «Ogni giorno in Italia», conclude Nuti, «chiudono 24 negozi di moda e ne riaprono solo 10. La metà è gestita da lavoro precario. Tutto questo è opportuno ricordarlo, considerando la spietata concorrenza della grande distribuzione e delle piattaforme sulla rete».



Roberta Gali