

TUTTOAREZZO

NEGOZI CONFESERCENTI E ASCOM «LEGGONO» LE VENDITE DI FINE STAGIONE

Saldi, sui risultati categorie divise E c'è chi propone negozi aperti per le notti bianche fino all'una

di GAIA PAPI

UNA PARTENZA con il freno tirato, e poi la ripresa. E' il quadro che fa Confesercenti delle prime due settimane di saldi.

«Dalla nostra indagine, spiega il vicedirettore di Confesercenti, Valeria Alvisi, emerge una partenza fiacca nei primi giorni. Poi la situazione è progressivamente migliorata nei giorni successivi e adesso le vendite stanno recuperando per allinearsi ai livelli dello scorso anno».

Si sa: l'appetito vien mangiando, così se il secondo weekend di vendite a prezzi scontati ha visto un maggior movimento tra i negozi, c'è quindi attesa per le prossime settimane.

Diverso il quadro che ne fa Confcommercio: «Dopo una stagione in sordina, la gente aveva voglia di comprare e i primi giorni di saldi lo hanno confermato perché le vendite sono partite con grande slancio. Poi ci risulta però una flessione fisiologica, normale del resto» spiega la vicedirettrice della Confcommercio aretina, Catuscia Fei. Ma le previsioni sono ottimistiche: «Credo che con l'avvicinarsi delle ferie di fine luglio e inizio agosto molti aretini approfitteranno degli sconti per mettere in valigia capi nuovi, così potrebbe esserci un nuovo picco nella



SALDI In alcuni negozi gli sconti sono partiti subito con il botto con già il 50% di taglio sul prezzo del cartellino

prossima settimana».

ENTRAMBE le associazioni di categoria sono però d'accordo su un fronte, il fatto che a tirare su lo shopping sono gli eventi di festa. «Segno che oltre alle effettive difficoltà economiche di qualcuno, a molti manca la giusta disposizione d'animo» aggiunge Fei. Tra i negozi, secondo l'indagine di Confesercenti, c'è chi vede con favore le iniziative serali come spinta per le vendite, qualcuno auspica

un'apertura prolungata fino all'una.

Ma a saldi ormai iniziati si discute ancora sulle date di avvio di fine stagione, siano estivi che invernali. Per alcuni è importante posticiparla.

C'è infatti chi ritiene che dovrebbero essere veramente vendite di fine stagione, e quindi iniziare gli sconti un mese dopo, e chi invece ritiene che ormai la clientela è rivolta a fare acquisti a prezzi scontati e quindi posticiparli significherebbe perdere una parte di vendite.