

Piccoli negozi di quartiere Ecco i Buoni per il rilancio

Gli esercizi di vicinato padovani hanno mantenuto il 70% dei nuovi clienti Ma ora serve fidelizzarli: con i voucher smart e con quelli sociali Elvira Scigliano / padova Su dieci clienti che sono entrati nelle botteghe dei quartieri durante il lockdown, ben 7 ci stanno tornando nella Fase 2. Significa - assicurano a Confesercenti - che in un panorama fosco per l' economia, i piccoli negozi stanno resistendo e puntando sul calore che sanno trasmettere ai clienti. Chi ha fatto della consegna a domicilio il suo fiore all' occhio; chi ha aggiornato la sua pagina Facebook per renderla più efficace; chi ha "studiato" Tik Tok per realizzare promo accattivanti; chi ha

"aperto il conto" in negozio per il cliente, come si faceva una volta, solo che adesso si chiama "buono smart" e paghi in anticipo invece che a fine mese, così il cliente ha la spesa già pagata e il negozio di fiducia una boccata di liquidità. Tutte queste buone pratiche Confesercenti le ha raggruppate in un portale (www.noicisiamoveneto.it) mappando la città e i suoi negozianti divisi per quartiere e categoria di prodotto. L' idea si sviluppa in 4 passi. Uno, mettere i negozi online favorendo una formula ibrida di e-commerce, ovvero l' acquisto in un negozio fisico ma con la consegna a casa, perfino più rapida di Amazon perché il negozio è, appunto, sotto casa. Le consegne a domicilio in questi mesi si sono rivelate strategiche e l' obiettivo è garantire continuità a quel pezzo di mercato ampliandolo a tutti e 6 mila i negozi potenzialmente interessati. Quindi attraverso questa vetrina virtuale si possono vedere tutti i negozi del quartiere che hanno aderito e scoprire



come prenotare o ricevere l' acquisto: attraverso social, chat, il proprio sito, un numero di telefono. Se qualcuno ha bisogno di aiuto a strutturarsi, Confesercenti interviene. Due, i Buoni welfare: quasi tutte le aziende offrono premi o bonus ai propri dipendenti, pensiamo alla cesta natalizia o al premio di produzione. Molte aziende propongono assicurazioni sanitarie integrate, altri denaro in forma di voucher da spendere. Confesercenti ha intercettato il 90% delle aziende padovane (vicentine e rodigine all' interno dei distretti commerciali) che si sono dette tutte disponibili ad aggiungere le botteghe di prossimità nella lista dei negozi che accettano i buoni. Ora bisognerà collegare i lavoratori alle botteghe, cioè i negozi dovranno essere vicini al lavoratore. Tre, i Buoni smart: una sorta di carta prepagata che agevola la fidelizzazione; si può regalare e diventa solidale. In altre parole il cliente anticipa la spesa che farà la settimana o il mese successivi; così avrà un credito da spendere in quel negozio mentre il negoziante incassa subito e ottiene un po' di liquidità. Infine i Voucher sociali, quelli che i Comuni mettono a disposizione delle persone in difficoltà: potranno essere spesi anche nei negozi di vicinato, debitamente inseriti sul sito di Padovanet. Il secondo progetto invece, Qui6alsicuro ([www. qui6alsicuro. it](http://www.qui6alsicuro.it)), è una **certificazione** di sicurezza e qualità; ma è anche un aiuto per il negoziante perché l' azienda studia e sintetizza per lui l' immane mole di regole, ordinanze e leggi mate nel post-Covid. Entrambi i progetti sono gratuiti almeno nella prima fase e firmati da Confesercenti e Cescot, Qui6alsicuro anche da Medi k: l' azienda che dà il bollino qualità (da mettere su vetrofania) dopo un percorso formativo. --elvira scigliano© RIPRODUZIONE RISERVATA.