

“Permetteteci di fare sconti anche prima dei saldi”

Pubblicato: Mercoledì 14 Aprile 2010



La moda sta profondamente cambiando, e con lei i suoi acquirenti. E sarà il mercato a dire se si può tornare a “vedere rosa”, come il trend dell’abbigliamento vorrebbe, o se tutto sta cambiando in questo settore. **Giorgio Angelucci** (nella foto), titolare del negozio omonimo a Varese e presidente di [Federmoda – Confcommercio Varese](#), prova a fare il punto della situazione.

Com’è andata l’ultima tornata dei saldi?

«Il periodo dei saldi è risultato diviso fondamentalmente in due parti: la parte iniziale, che cominciata bene, e la parte finale in cui c’è stato un forte rallentamento. Un andamento che fa capire come il cliente fosse ancora più che negli altri anni in attesa dei saldi: per questo interpretiamo così la forte affluenza nei primi 15 giorni. Febbraio però è stato proprio fiacco».

Una situazione che sembra sempre più strutturale...

«Ormai il nostro sistema moda e abbigliamento non funziona più, così come è strutturato adesso. Noi ormai riusciamo a vendere il cinquanta per cento dei capi a prezzo regolare. Il resto lo vendiamo solo tra gennaio e febbraio, ovviamente con altri prezzi».

Da cosa dipende?

«Tante volte la tendenza agli acquisti dipende anche dal meteo. Gennaio per esempio è stato freddissimo, ed è stato il mese in cui abbiamo venduto più piumini in assoluto. Capi che a ottobre e novembre non erano andati, perché faceva troppo caldo. Però la verità è che ora il cliente cerca continuamente prezzi speciali e offerte. Nella stagione regolare compra solo se ha motivi emozionali o di urgenza. Un sistema così difficilmente può reggere, le nostre imprese sono ormai ufficialmente in difficoltà.».

Quale può essere la ricetta per il futuro?

«Il suggerimento personale è quello di aprire alle promozioni anche nei trenta giorni prima dei saldi, in modo da vendere alcuni articoli con uno sconto anche prima dei saldi: sennò il rischio è di non vendere niente a dicembre, perché tutti attendono i saldi. Per fare questo ci vorrebbe però una modifica legislativa: il sistema valido ora prevede i saldi a gennaio – febbraio e luglio – agosto secondo un calendario definito ogni anno: ma nei due mesi precedenti quella stessa norma prevede che sia vietato fare sconti. Questa regola però è ormai un vincolo troppo forte e anche contro la libera concorrenza,

anche perché le grandi realtà aggirano questo ostacolo: facendo offerte personali o via sms attraverso, per esempio, le tessere fedeltà. Noi invece, che siamo tradizionalisti, non potendo agire in queste azioni concertate e di marketing possiamo solo fare il vecchio sconto al cliente che lo chiede: ma non ha lo stesso effetto. Col passare degli anni questa differenza di approccio ha creato un grande squilibrio a nostro svantaggio. Per non parlare degli outlet. Questa situazione però, come dicevo, si potrebbe alleggerire togliendo il divieto di fare sconti nei 30 giorni precedenti ai saldi: e io mi sto muovendo in questa direzione, a livello dei vertici sia regionali che nazionali. Poter aprire alle promozioni a dicembre permetterebbe inoltre di far partire i saldi anche un po' dopo, non come quest'anno che sono partiti al 2. una cosa tremenda anche dal punto di vista organizzativo: sono coincisi totalmente con gli inventari, e non hanno permesso a nessuno di staccare minimamente durante le vacanze».

E la primavera come sta iniziando, nel senso del mercato?

«Marzo è l'inizio della primavera ma l'inizio di stagione è stato tremendo: decisamente “con il freno a mano tirato”. Anche per il fatto che è stato un mese freddo e piovoso, e come inizio di primavera è da dimenticare. La speranza è che i due mesi primaverili di aprile e maggio portino un po' di sole e anche un po' più di ottimismo: ci vuole, e qualche volta l'abbigliamento aiuta».

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it