

**COSE UTILI**  
MOLTI PUNTERANNO AD ACQUISTARE CAPI NECESSARI ANCHE IN VISTA DEL FREDDO



## SALDI: VIA A TUTTO GAS

*Sconti subito alti, punte oltre il 50%*

### Il top degli affari si concentra nei primi giorni

di ANGELA BALDI

**DA OGGI** e per i prossimi due mesi l'obiettivo è quello di risollevare le vendite, apparse fiacche sia a Natale che nel corso di tutta la stagione. Ci proveranno i saldi invernali che partono ufficialmente oggi ad Arezzo come in tutta la Toscana e che andranno avanti fino al 5 marzo. Per un giro d'affari da milioni di euro solo in città, almeno stando alle previsioni della vigilia. Secondo la Confcommercio aretina infatti per le svendite spenderemo intorno alle 396 euro

**DUE MESI BOLLENTI**  
Da oggi e fino al prossimo 5 marzo andranno avanti le svendite invernali

a famiglia, ovvero poco più di 170 euro a persona. Un po' più bassa la previsione di Confesercenti: una spesa media a famiglia di 300 euro. E considerando che il grosso delle vendite si concentra di solito nelle prime settimane, quando anche taglie, colori e assortimento saranno garantiti, questo è di sicuro il weekend di punta su cui contano i commercianti per smaltire l'inventuro e fare cassa. Per fare felici i clienti percentuali di sconto subito alte che partiranno dal 30% e arriveranno a punte del 50. Secondo le previsioni dell'Ascom almeno tre famiglie su cinque in provincia potrebbero approfittare degli sconti, nelle 643 imprese della moda della provincia di Arezzo interessate alle vendite di fine stagione. Un totale

**Proposte invitanti**

**Già allestite con vetrofanie e cartelli le vetrine e le insegne del centro e non solo. Obiettivo attirare il maggior numero di clienti per le svendite**

**Percentuali di taglio**

**Subito alti gli sconti per i saldi invernali con percentuali che partiranno dal 30% con punte anche fino al 50% sui capi della passata collezione**

di 979 punti vendita sparsi su tutto il territorio, dei quali 810 di abbigliamento e 169 di calzature e pelletteria che da oggi saranno presi d'assalto. Obiettivo togliersi qualche sfizio e acquistare capi a cui fino ad ora avevamo rinunciato ma sempre puntando all'utile.

In generale secondo l'Ascom si compreranno cose che servono davvero. Al limite ci si concederà l'acquisto emozionale, che unisca all'utilità il prestigio di una griffe conosciuta o linee di tendenza. A spingere le vendite anche l'arrivo del grande freddo che fino ad ora

**Gli acquisti sul web hanno franato i fatturati ma molti ora puntano sull'e-commerce**

**I SALDI** cercheranno di lanciare le vendite di una stagione sottotono. A far diminuire i fatturati delle imprese della moda, oltre al clima e alla scarsa propensione agli acquisti che caratterizza tutto il mercato interno, è anche il peso crescente delle vendite online, che hanno drenato molte richieste, soprattutto quelle dei giovani. Ma il web non è una realtà che si può combattere, secondo gli addetti

ai lavori. Così anche gli operatori più refrattari dovranno al più presto pensare ad un negozio virtuale oltre che reale. Altrimenti rischiano di perdere clienti e visibilità. E sono tantissimi i negozi della città e della provincia che in questi ultimi anni hanno optato per affiancare al negozio tradizionale anche quello virtuale online puntando a racimolare clienti anche grazie alla formula dell'e-commerce.

non si era fatto sentire, affossando di fatto gli acquisti anche natalizi. E insieme ai saldi arrivano una serie di regole da rispettare per effettuare in maniera corretta le vendite di fine stagione.

**LE STESSE** che riguardano i prodotti di carattere stagionale o di moda suscettibili di notevole deprezzamento se non venduti entro un certo periodo di tempo. I capi in saldo non devono però necessariamente appartenere alla stagione in corso. Le merci devono essere poste in vendita con l'indicazione del prezzo corrente, dello sconto espresso in percentuale e del nuovo prezzo ribassato o scontato. È vietato ogni riferimento a procedure fallimentari e similari. È possibile mettere in vendita solo merci già presenti nell'esercizio e nei locali di pertinenza. Il divieto di introduzione di ulteriori merci riguarda sia quelle acquistate che quelle concesse in conto deposito. Le merci in offerta devono essere separate da quelle poste eventualmente in vendita alle condizioni ordinarie.

La possibilità di cambiare il capo dopo l'acquisto è lasciata alla discrezionalità del negoziante, a meno che il prodotto non sia danneggiato. In questo caso scatta infatti l'obbligo del cambio o, nel caso la sostituzione risulti impossibile, la restituzione della somma pagata. È rimessa alla discrezionalità del negoziante anche la possibilità di far provare i capi. Per quanto riguarda i pagamenti, le carte di credito devono sempre essere accettate qualora sia esposto nel punto vendita l'adesivo che attesta la relativa convenzione.

**Il quadro**

#### Le regole

Le merci devono essere poste in vendita con l'indicazione del prezzo corrente, dello sconto espresso in percentuale e del nuovo prezzo ribassato o scontato



#### Nuove collezioni

Le merci in offerta devono essere separate da quelle poste eventualmente in vendita alle condizioni ordinarie. La possibilità di cambiare il capo dopo l'acquisto è a discrezionalità del negoziante



#### La spesa

Secondo Ascom spenderemo intorno alle 396 euro a famiglia, ovvero poco più di 170 euro a persona. Un po' più bassa la previsione Confesercenti: a famiglia di 300 euro.

#### Assortimento

Considerando che il grosso delle vendite si concentra di solito nelle prime settimane, queste saranno anche quelle in cui taglie, colori e assortimento saranno garantiti



#### I numeri

Circa 979 punti vendita sparsi su tutto il territorio, dei quali 810 di abbigliamento e 169 di calzature e pelletteria da oggi presi d'assalto