

# SCOPRI IL NATALE 2020 CON BOND-U

## INIZIATIVA A SOSTEGNO DEL COMMERCIO DI VICINATO

### MISSION:

- ▶ dare il massimo supporto agli esercenti della provincia di Varese condividendo soluzioni nuove e innovative per affrontare il Natale 2020 e l'anno 2021 in particolare, se non anche gli anni avvenire.
- ▶ traghettare i negozi di vicinato dall'era analogica all'era digitale, con un sistema che faccia da acceleratore per trovare rapidamente altre forme di vendita e di acquisto da parte delle clientela.
- ▶ vogliamo rapidamente riaccendere lo spirito delle feste Natalizie fornendo modi semplici per acquistare regali per gli amici, per la famiglia e per sé stessi.
- ▶ l'obiettivo è prepara le imprese a non vedere il digitale come un competitor ma imparare a far si che questo strumento diventi parte integrante della propria organizzazione. Se non si impara ad accettare i cambiamenti si resta indietro e chi resta indietro è fuori mercato.

# ANALISI DELLA SITUAZIONE ATTUALE

1. Abbiamo sempre monitorato quali fossero le istanze per limitare le disuguaglianze tra GDO e negozi di vicinato. Da oggi e per i prossimi anni il vero primo e diretto competitor del commercio delle città è il web. Il web deve integrare l'offerta di vendita per i clienti, ma c'è tanto da fare per uguagliare i sistemi fiscali tra i giganti del web e chi usa il digitale come ulteriore canale e si trova ad avere sempre gli stessi costi di un negozio fisico. **IL POTENZIAMENTO DEL DIGITALE LOCALE SARA' LA CONDIZIONE PER AUMENTARE IL PRINCIPIO DI UGUAGLIANZA.**
2. Nei prossimi anni dove si dice che si vuole puntare a CITTA' 15 km, la tendenza sono i negozi di vicinato ma offrendo esperienze d'acquisto innovative ed integrate. Pertanto siamo inseriti in un tessuto economico dove si integrano diversi parametri: quanto è pronto il commerciante, quanto sono pronti i clienti e quanto è maturo il mercato.
3. Ci siamo resi conto che il virus divide, anche le categorie tra quelle più o meno esposte, tra quelle più o meno ristorate etcc...ecco che il sistema associativo può venire in aiuto per trovare coesione, collaborazione, soluzioni.

# PIANO D'AZIONE PER GLI ESERCENTI

## AZIONE 1:

- ✓ Lancio della seconda edizione della campagna di sensibilizzazione a livello regionale dell'hashtag

### **#ILMIOACQUISTOSICURO-SCELGO IL MIO NEGOZIO VICINO**

In vista del Natale, è una campagna di sensibilizzazione rivolta a tutti i clienti tramite gli esercenti della Provincia, che devono sentirsi sicuri entrando a fare acquisti nei negozi della città.

Ma se l'acquisto in store non dovesse essere possibile, lanciamo comunque un messaggio a tutti di continuare a supportare il commercio cittadino, con asporto, consegne a domicilio, e-commerce diretto dai siti delle attività, senza passare necessariamente tramite i big delle vendite online.

Verrà consegnata la locandina ad tutti gli esercenti della città da esporre e pubblicheremo sui nostri canali i video messaggi che ci perverranno a promozione di questa campagna che ha l'obiettivo di essere un'iniziativa virale fino a Natale, facendo da sponsor ai nostri esercenti.

# PIANO D'AZIONE PER GLI ESERCENTI

## AZIONE 2:

- ✓ Webinar gratuito di venerdì 20 alle ore 15:00 con relatori esperti in tecniche di comunicazione

Confesercenti sta supportando gli associati in attività di formazione dal commercio off line al commercio online, sensibilizzando i titolare dei negozi ad implementare processi di digitalizzazione, di attivazione di servizi multicanale per traghettare le attività nell'era del **SOCIAL COMMERCE**.

Costante è il supporto per accedere ai bandi presenti e futuri che ci saranno in merito ad innovazione e digitalizzazione.

Pertanto il confronto digitale di venerdì tende a plasmare il commerciante che deve avere una presenza locale con attitudine globale.

Non si deve avere una contrapposizione con il web ma guardare alle opportunità di **SVILUPPO MULTI CANALE** che anche un negozio di vicinato deve incrementare.

# PIANO D'AZIONE PER GLI ESERCENTI

## AZIONE 3:

Partner territoriale della creazione della piattaforma digitale WE BOND U:

- una vetrina d'investimento digitale
- Box d'impres
- Un metodo che si aggiunge a FB, INSTAGRAM, SITO, EMAIL, SMS
- ▶ **IL BOND: sposta il focus dal principio dello sconto al principio del guadagno.**
- Evitare l'eccesso di sconti per i clienti che è dovuto sicuramente al calo del potere d'acquisto
- Il rischio è l'inerzia del cliente che aspetta lo sconto migliore

## IL VALORE DI ACQUISTARE IL BOND PER IL NATALE 2020

- ▶ Investi nelle aziende del tuo territorio, quindi è un vero e proprio acquisto solidale
- ▶ Partecipi a mantenere la città viva, perché se le serrande si abbassano, le vie si svuotano
- ▶ Ti garantisci un acquisto sicuro ed anticipato senza prendere d'assalto i negozi
- ▶ L'acquisto non è motivato da uno sconto ma da un nuovo trend: più tardi lo spendo più il valore investito cresce, pertanto quando andrò in store a riscattare il bond riceverò un prodotto di un valore superiore

Link: <https://webondyou.it/>

# CONCLUSIONI

**E' necessario accompagnare le imprese in questa trasformazione, garantendo loro un riferimento per lavorare cogliendo opportunità e smettendo di agire quando emerge una necessità.**