

**F**orse hanno ragione a New York dove la stagione dei saldi - più o meno mascherati - dura dodici mesi e non troverai mai un vigile pronto a multare un negozio che vende merce scontata (neppure sotto Natale). Da quest'anno, però, l'Italia si è in qualche modo americanizzata: la crisi ha trasformato il 2012 in pregevole annata in liquidazione permanente. Ben lo sanno i patiti del maglione in cachemire al 50 per cento: i saldi sotto-banco sono cominciati da un pezzo. Quelli ufficiali invece sono al nastro di partenza in più città. Oggi si debutta in Sicilia, Basilicata e Campania e poi, il 5 gennaio, si accoderà il resto d'Italia.

Mai come in questi giorni l'ingegno dei commercianti si è industriato per attrarre il maggior numero di clienti possibili. La tecnica dominante è quella degli sms: si tempestano i cellulari con messaggi ad personam, illustrando marca per marca le occasioni cosiddette imperdibili. Ma c'è chi fa di più, chi trasforma il cliente in socio: «Se arrivi con un'amica paghi uno e prendi due». A Roma c'è chi promette tè alla menta e croissant caldi per chi si piegherà per primo davanti alle proprie vetrine, mentre a Torino si coccolano i clienti con inviti «preselezionati anche prima del 5 gennaio». Insomma, mai vista tanta disponibilità, tanto «customer cocooning». «Il motivo, purtroppo è squisitamente economico - spiega Maria Luisa Coppa, vicepresidente di Confcommercio - il calo delle vendite è stato talmente consistente sotto Natale che i commercianti non vedono l'ora di poter dare inizio a saldi di compensazione».

Si parla di una diminuzione delle vendite attorno al 20 per cento, ma per alcuni negozi il calo di dicembre è stato ancora più alto: ecco perché

# “Se porti un'amica paghi uno e prendi due”

Oggi in alcune regioni partono i saldi. Dall' sms ai croissant, tutti i trucchi per attirare clienti

5,6 miliardi

È la stima complessiva per l'anno in corso dei saldi invernali in tutto il settore del commercio

15,8 milioni

È il numero di famiglie del nostro Paese che faranno acquisti durante il periodo dei saldi



Parte oggi in Sicilia e in Campania la stagione dei saldi

si cerca di vendere il più possibile almeno ora. Secondo l'ufficio studi di Confcommercio ogni famiglia spenderà in occasione dei saldi 359 euro per l'acquisto di capi d'abbigliamento e accessori. Per un giro d'affari di 5,6 miliardi di euro, pari al 18 per cento del fatturato annuo del settore. «Speriamo che i saldi - spiega Renato Borghi, presidente di Federazione Moda Italia e vice presidente di Confcommercio - quest'anno possano rappresentare una chance per i negozianti del settore moda dopo una stagione come quella di quest'autunno-inverno partita con il freno tirato». Poi spiega che saranno particolarmente allettanti. Proprio perché si è venduto meno rispetto agli anni

passati, si potranno finalmente trovare scarpe numero 37 e borse non necessariamente rosa shocking o verde pisello. «I saldi di quest'a stagione - conclude Borghi - saranno caratterizzati da qualità, ampiezza di assortimento e soprattutto prezzi, con percentuali di sconto veramente allettanti».

Ancora poche ore, dunque, e si parte. Chi non avesse le idee chiare può andare sul sito Fashion and the City ([http://fashionistyle-](http://fashionistyle-blog.blogspot.it/)

[blog.blogspot.it/](http://fashionistyle-blog.blogspot.it/)) curato dalla personal shopper torinese Giuseppina Sansone. Lei fa una premessa: «Lasciate perdere la tendenza, perché va da sé, passa di moda. E ricordate che i saldi migliori si trovano nei brand low-cost tipo Zara, H&M, Man-

go, ma qui occhio ai materiali. La cosa migliore è investire su accessori e capi spalla».

Gli esperti raccomandano acquisti mirati pensando a quello che già abbiamo nel guardaroba e con un occhio alla stagione che verrà. Meglio come sempre puntare sull'abbigliamento «basic»: per capirci dolcevita grigi e cardigan neri. Per lo shopping online - ovviamente sempre più diffuso - bisogna avere bene idea di taglie e misure. I trend 2013? Mocassini, trench, maxi pullover, parka. Anche qui, se il budget è basso, è inutile pensare alla cilegina su una torta che non sa di niente. Meglio un pullover di shetland super-scontato - è un capo eterno o quasi - che non un paio di scarpe tacco dodici: scomode soprattutto per camminare dentro a un nuovo anno di crisi.

## LA CONFCOMMERCIO

«Assortimento da record e sconti sempre più allettanti»