MalpensaNews

Ascom spiega come attirare più clienti. E i commercianti rispondono

Roberto Morandi · Tuesday, January 29th, 2019

«Noi abbiamo qualcosa in più. Ovvero il rapporto con il cliente, cosa che l'online non ha e non avrà mai»: così il presidente **Renato Chiodi** ha introdotto la serata, rivolgendosi ai tanti commercianti presenti. E non solo a loro, ma anche al presidente della Camera di Commercio di Varese **Fabio Lunghi** e ai rappresentanti delle istituzioni che hanno accettato l'invito (dall'assessore al Commercio di Gallarate **Claudia Mazzetti**, al consigliere regionale **Marco Colombo**; dall'assessore **Luca Perencin** di Lonate Pozzolo, agli assessori di Sesto Calende **Edoardo Favaron** e di Ferno **Daniela Vendramin**): «Il fatto che siano qui non è scontato ed è un segnale che non va sottovalutato». Quello di Chiodi è stato un richiamo all'importanza della rete, dell'unione di intenti finalizzata a trovare soluzioni utili a risollevarlo il settore, a farlo tornare il motore trainante dell'economia del nostro territorio.

E sull'**importanza di fare squadra** ha anche insistito Massimo Dal Soglio, il "coach" chiamato a rendere consapevoli gli esercenti del loro potenziale e soprattutto a fornire loro gli strumenti per trovare «tutti i clienti che desiderano» nella loro zona. Dal Soglio ha subito spiegato l'obiettivo della serata, ovvero «mettere in voi dei "memi", dei semi, utili a darvi una rinnovata speranza che è il punto di partenza per raggiungere nuovi acquirenti «attraverso un percorso basato sulla consapevolezza». Partendo ad esempio dal consolidamento del rapporto di fiducia, lo stesso rapporto che si aveva una volta, «quando si lasciava il conto da pagare dal panettiere e poi lo si saldava alla fine del mese, quando arrivava lo stipendio».

Insomma, tornare indietro con le buone pratiche di un tempo (ancora efficaci per la fidelizzazione del cliente), per guardare avanti. Per avere un **ruolo da protagonisti anche nel mondo di Internet**. «L'online è per voi una opportunità, basti pensare che il 50 per cento delle ricerche in Rete sono locali, a dimostrazione di come la gente cerchi nella proprio zona il prodotto da acquistare. E' perciò giusto che il commerciante guardi all'online, a patto che però capisca come utilizzarlo e soprattutto che non lo consideri come la soluzione a tutti i problemi».

Dal Soglio ha lanciato una serie di input, delineando anche l'identikit dell'imprenditore moderno che, a differenza della vecchia concezione all'insegna del "faccio tutto io", si circonda di bravi collaboratori e imposta un lavoro di squadra: «La loro crescita sarà anche la crescita dell'azienda».

Messaggi, semi, "memi", che saranno approfonditi nei prossimi quattro incontri sempre nella sede Ascom di viale dell'Unione Europea 14. Questo il programma: 11 febbraio "Conosci il tuo cliente"; 18 febbraio "Parla ai tuoi clienti e crea eventi"; 25 febbraio "Come trovare i clienti su

internet”; 4 marzo “Ottieni più clienti attraverso i testimonial”.

La chiosa del presidente Chiodi è rivolta anche agli associati assenti lunedì sera, ma che possono ancora dare la propria adesione ai prossimi incontri: «Non possiamo certo cambiare il mercato e le regole del gioco, ma stiamo seriamente lavorando per fornire ai nostri imprenditori gli strumenti necessari a cogliere tutte le opportunità possibili, utili a valorizzare e a rilanciare le proprie attività».

This entry was posted on Tuesday, January 29th, 2019 at 5:22 pm and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.