

La lente sul commercio

Fase tre: sinergia fra strategie di vendita e servizi ad hoc

Beretta, rappresentante di Castel San Giovanni: «Necessario proseguire con le attività adottate durante la pandemia»

● «Impossibile negarlo: la pandemia ha certamente rappresentato un difficile banco di prova per il settore del commercio, specialmente per i negozi di prossimità e per le micro-imprese costrette ad un improvviso lockdown. Tuttavia, ripartire si può e con questo spirito costruttivo affrontiamo la tanto attesa "fase 3" con proposte concrete e soluzioni».

Questo è il pensiero di Carlo Clemente Beretta, titolare della Logistica Refrigerata "Frigoriferi Vignola" (tel. 320-2170767; sito: www.frigoriferivignola.it), rappresentante di Castel San Giovanni e vice-presidente del Gruppo Giovani Imprenditori per Confcommercio Piacenza. «Trasformare le difficoltà in opportunità - continua Beretta - è il leitmotiv che guida ogni iniziativa a supporto del commercio di vicinanza. È così già da tempo, ed oggi più che mai, per la logistica refrigerata "Frigoriferi Vignola" che propone servizi di stoccaggio, conservazione, refrigerazione e spedizione alle

piccole e medie realtà del piacentino, offrendo una gestione logistica estremamente versatile e flessibile, capace di rispondere ad ogni esigenza. La fruibilità di questi servizi permette sia ai negozi, sia alle imprese di restare al passo con i tempi, creando possibilità di business che coinvolgono nuovi target di consumatori».

«In particolare, le tradizionali modalità di vendita possono essere integrate da una gestione logistica attraverso E-Commerce, traguardo raggiungibile anche da micro realtà commerciali grazie al sostegno di servizi logistici ad hoc. Le nuove stringenti normative, gli improvvisi costi sopraggiunti, le difficoltà nella gestione del lavoro non devono fermare la volontà di sviluppare il business; al contrario, queste contingenze sono l'occasione per creare cooperazioni in grado di attrarre una clientela che richiede prodotti unitamente a servizi accessori considerati un plus che può fare la differenza».



Carlo Clemente Beretta di "Frigoriferi Vignola"

«Innanzitutto è necessario continuare le strategie di vendita adottate durante la pandemia, dagli acquisti on-line alle consegne a domicilio, trasformando queste attività extra-ordinarie in servizi ordinari che possano incontrare i nuovi stili di vita degli acquirenti».

«Crescere anche in un momento così complicato è un obiettivo conseguibile grazie alle si-

nergie fra le realtà del territorio che con spirito di collaborazione guardano anche al di là dei confini provinciali, animati da una visione di futuro innovativo e di sviluppo che si dimostra molto più forte delle avversità e della paura» ha concluso Beretta.

...Testi a cura di
Laura Carabla
e Daniela Scotti