

Economia

IMPIANTI FOTOVOLTAICI
preventivi e sopralluoghi gratuiti

PM2 Tecnologie Elettroniche

info@pm2elettronica.it
tel. 0365.376589
mobile: 339.8640962
www.pm2elettronica.it

INCHIESTA. LA CLASSIFICA DI "ALTROCONSUMO" HA MESSO A CONFRONTO 62 CITTÀ

A Verona la spesa conviene

Fare la spesa costa in media 6.300 euro all'anno. Scegliendo i prodotti più convenienti è possibile risparmiare per una famiglia-tipo sino a 1.622 euro in un anno, là dove esiste concorrenza. Le città dove super e iper giocano al ribasso sono Verona, in testa alla classifica, seguita da Firenze, Treviso, Pisa, Padova e Arezzo. Ultima per convenienza Messina.

I risultati dell'indagine di Altroconsumo sulla spesa degli italiani in 62 città parlano chiaro: a Firenze, con una scelta oculata, la spesa di un anno su alimentari freschi e confezionati, prodotti di igiene per la persona e la casa, può contrarsi di 1.622 euro. A Rimini possibili risparmi sino a 1.267; 1.214 per Milano e 1.204 per Verona.

Scegliere dove fare la spesa



Ecco le prime dieci città nella classifica della spesa più conveniente stilata da "Altroconsumo" (fonte www.altroconsumo.it)

CITTA	min-max	Spesa media in città
VERONA-VR	100 - 123	5.748
FIRENZE-FI	101 - 132	5.725
TREVISIO-TV	103 - 124	5.907
PISA-PI	104 - 118	5.754
PADOVA-PD	104 - 124	6.027
AREZZO-AR	104 - 126	5.934
ALESSANDRIA-AL	107 - 125	5.996
UDINE-UD	108 - 119	5.927
MODENA-MO	108 - 127	6.043
PERUGIA-PG	109 - 121	6.023

determina se rientrare o meno nel bilancio familiare. Con il potere d'acquisto per le famiglie ridotto secondo l'Istat del 2,6% nell'ultimo anno e con il 17% di queste

che non arriva a fine mese a coprire le spese, puntare sulla convenienza è la soluzione.

Calcolatore alla mano, attenti anche alla scelta all'inter-

no del punto vendita. Comprare i prodotti in offerta permette un risparmio medio del 21% che diventa in un anno un gruzzolo di 1300 euro. Scegliere quelli a

marchio commerciale (col logo dell'insegna sulla confezione, per intenderci) porta a un risparmio del 41%, pari a 2500 euro in un anno. Se si acquistano i prodotti primo prezzo lo scontrino si dimezza, con un risparmio di 3000 euro di media all'anno.

Se si decide di fare la spesa all'hard discount l'esborso medio passa dai 6300 euro ai 2500 all'anno.

La concorrenza tra insegne offre opportunità ai consumatori, nelle regioni dove funziona.

Per ottenere gratuitamente il dossier superspesa telefonare all'associazione Altroconsumo al numero verde 800.12.90.52 o andare sul sito www.altroconsumo.it. Sotto la lente 850.000 prezzi di 635 supermercati, 138 iper e 153 hard discount.

LA PIANURA VERONESE IN 3D

Volare sulla Pianura Veronese senza decollare dagli aeroporti turistici della provincia. Da oggi si può, virtualmente, grazie all'innovativa mappatura dell'area a sud di Verona messa in rete dal GAL della Pianura Veronese sul proprio portale. Il sistema di navigazione, a disposizione di tutti gli utenti, prevede il nome di Flyer 3D, e permette - con un browser aggiornato (Explorer Firefox ecc) - di "piantare" attraverso il mouse, sul territorio. La ricostruzione virtuale 3D è la più fedele possibile, perché costruita sulle dettagliate ortofoto digitali a colori richieste dal GAL alla Regione del Veneto.

Il nuovo strumento va ovviamente oltre gli aspetti estetici e di innovazione tecnologica: una seconda fase di sviluppo del flyer, che verrà attuata entro l'inverno, permetterà di inserire i molteplici punti di interesse individuati attraverso la Misura 323/A Azione 1 (stati e censimenti). Per il 2011 quindi la mappa conterrà - oltre i Comuni ed alcuni agriturismo già esistenti - chiese, ciclabili, ville, musei e servizi turistici (e non solo) della Pianura Veronese, con indirizzi e contatti.

Accesso e maggiori informazioni sul sito www.galpianuraveronese.it

IL COMMENTO DI LORENZO ROSSETTO

«Merito della concorrenza locale»

«Al di là della classifica, Verona è da sempre una realtà privilegiata, dove la piccola e media distribuzione locale costringono le grandi catene a competere sui prezzi. Qui la concorrenza funziona e a beneficiarne sono i consumatori», a parlare è **Lorenzo Rossetto** a capo, insieme ai quattro fratelli, di una realtà che conta 20 punti vendita, quasi 800 collaboratori e oltre 38mila metri quadrati di superficie vendita. Una realtà piccola se confrontata con le grandi catene nazionali, ma capace di ritagliarsi spazi di mercato in Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna.

Ma come fate a reggere il confronto con le grandi catene?

«Da oltre quarant'anni, ed è ormai la nostra identità, nei nostri punti

vendita non facciamo "sottocosto" o "tre per due", ma puntiamo tutto su prezzi bassi e trasparenti tutti i giorni. Così, anche quando apriamo un nuovo punto vendita non facciamo iniziative "civetta", ma attendiamo il passaparola dei clienti che premia la nostra convenienza».

E il 10% di sconto l'ultimo mercoledì del mese?

«È un'iniziativa che rientra in questa filosofia. Un giorno al mese siamo ancora più convenienti e per trasparenza in quella settimana non applichiamo le tradizionali variazioni di prezzo. I risultati sono incredibili, ogni ultimo mercoledì del mese abbiamo il triplo dei clienti del sabato».

Qual è il vostro cliente tipo?

«Non abbiamo un cliente particolare, anzi la nostra forza sta nel fatto che cerchiamo di soddisfare tutte le esigenze e quindi abbiamo un assortimento per fasce di clientela, dal prodotto più economico a quello di nicchia. Ma questo avviene naturalmente, adeguandosi ai gusti dei consumatori che oggi sono più curiosi e variegati, senza creare all'interno dei punti vendita settori discount che sembrano voler ghettizzare il cliente che ha minore capacità di spesa».

E le iniziative promozionali?

«Come dicevo, da noi il cliente trova tutto a basso prezzo, non ha bisogno di tessere per fare la spesa né proponiamo raccolte punti, ci limitiamo a riproporre alcuni nostri cavalli di battaglia che nel



Lorenzo Rossetto alla sua postazione di lavoro

tempo sono diventati un appuntamento fisso per la clientela e che sono parte della nostra identità; a Natale a chi fa almeno 50 euro di spesa diamo, a soli 50 centesimi, un pandoro o un panettone Melegatti da un chilo; c'è poi il buono sconto per la crociera, grazie ad una partnership con il tour operator Viaggi & Cultura, che solo que-

st'anno ha portato in viaggio quasi 1500 persone a prezzi molto vantaggiosi».

Ora accettate anche i buoni pasto...

«Sì è vero, dal mese di giugno li accettiamo in tutti i nostri punti vendita, questo per dare un ulteriore servizio alla nostra clientela». (F.L.)

Filiale di BUTTAPIETRA

Via Isola della Scala, 31/A

37060 Buttapietra (VR)

tel. 045 6660281

fax 045 6660877



la banca vicina alla gente

Cereabanca
1897

Filiale di VIGASIO

Via G. Garibaldi, 31

37068 Vigasio (VR)

tel. 045 6685060

fax 045 7363444