

Importante collaborazione tra Confcommercio Lecco e l’azienda lecchese iPratico

“Le potenzialità del digitale per non subire passivamente la forza dei colossi”

LECCO - Fornire una risposta concreta alle esigenze dei propri associati, con questo obiettivo poco meno di un anno fa **Confcommercio Lecco** aveva lanciato l’innovativo progetto [“Io compro sotto casa”](#). Una vera e propria vetrina virtuale per sostenere il commercio di prossimità e far fronte alle enormi difficoltà causate dal covid, che in meno di un anno ha registrato qualcosa come **20 mila accessi**.

“Oggi, grazie alla collaborazione con una delle nostre aziende associate, **iPratico**, una vera eccellenza del settore, possiamo presentare un’importante implementazione del progetto ‘Io compro sotto casa’ lanciato subito dopo il primo lockdown dell’anno scorso e che ha visto da subito **350 adesioni**” ha detto il direttore di Confcommercio Lecco **Alberto Riva**.



Domenico Palmisani

L’azienda lecchese, leader nei sistemi gestionali per la ristorazione e capace di rivoluzionare quel mondo, è in grado di fornire servizi aggiuntivi alle imprese di “Io compro sotto casa”: “L’idea è quella di dare ai commercianti del territorio **nuove armi digitali** per affrontare questa ‘nuova normalità’ - ha spiegato **Domenico Palmisani, Ceo di iPratico** -. La pandemia ha sconvolto tutti gli equilibri e oggi assistiamo all’esplosione delle vendite on-line a scapito dei negozi di vicinato. Confcommercio vuole fornire gli strumenti per fronteggiare questa concorrenza”.

L’azienda iPratico è partner di importantissime aziende a livello mondiale, lavora con le più importanti catene di ristoranti e partecipa a eventi e fiere internazionali. Forte di questa esperienza è partita dalla vetrina di “Io compro sotto casa” per studiare nuove potenzialità e permettere ai piccoli negozi di svolgere la propria attività in concorrenza con le grandi piattaforme.



“Andiamo a fornire un sistema per gestire gli ordini e le consegne, mostrare i prodotti in tutte le loro caratteristiche e venderli attraverso la vetrina di Confcommercio - continua Palmisani -. Questo anche grazie alla partnership con **PostePay** che ci garantisce commissioni ridotte, le migliori sul mercato. Partnership con **Poste Italiane** che si traduce anche nell'utilizzo di **Poste Delivery** per le consegne, il che garantisce che i rider vengano pagati in modo regolare secondo il contratto nazionale e senza speculazioni. C'è quindi anche una **linea di condotta etica** di tutto il servizio”.

Un ulteriore strumento è la gestione dei flussi: “Da casa offriamo la possibilità ai clienti di vedere se i negozi sono aperti o chiusi, il che non è sempre scontato di questi tempi. Possiamo vedere quante persone hanno già prenotato la visita in negozio e valutare i tempi di attesa. Quindi sarà possibile effettuare una prenotazione digitale della visita con il rilascio di un ticket e uscire di casa solo quando è il proprio turno evitando di fare la fila”.



Alberto Riva

Strumenti che daranno la possibilità ai commercianti di raccogliere i risultati del loro lavoro senza intermediari e allo stesso tempo potranno migliorare l’attenzione verso il cliente: “Un sistema che, eliminando gli intermediari, evita anche l’importante costo delle commissioni da versare alle grandi piattaforme - ha concluso Alberto Riva -. In questo caso parliamo di servizi gratuiti e di altri a costi estremamente contenuti proprio perché vogliamo che questa iniziativa rappresenti un aiuto concreto alle attività del nostro territorio”.

“Io compro sotto casa” si evolve e lancia la sfida ai giganti dell’e-commerce | 5

IO COMPRO SOTTO CASA A LECCO E PROVINCIA

**IO COMPRO
SOTTO CASA**
acquisto vicino e sicuro



Utilizzare le potenzialità del digitale per non venire spazzati via dai colossi del e-commerce, una tematica che va al di là della pandemia e Confcommercio Lecco ha raccolto la sfida!