



**ROTARY CLUB  
BUSTO GALLARATE LEGNANO  
"CASTELLANZA"**



Riunione del 18 febbraio 2016

Anno XXXVIII . Bollettino n. 26

Presidente: Patrizia Codecà

Relatore: Dr. Franco Colombo

Tema: Commercio on line: impatto sul territorio

## **COMMERCIO ON LINE: impatto sul territorio, pro e contro**

Un tempo, per le signore, ma anche per i signori, era un piacere andare per negozi, guardare le vetrine, entrare, toccare, provare, valutare, lasciarsi tentare ed acquistare: la gioia dello shopping! Oggi più del 50% degli acquisti, nella nostra zona, avviene standosene seduti sul proprio divano e digitando. Forse abbiamo guadagnato in comodità, ma certamente abbiamo perso in rapporti interpersonali, in contatto umano. Della realtà dell'e-commerce e del suo impatto sul territorio abbiamo parlato alla Riunione del 18 febbraio.

Il presidente Codecà ha aperto la serata con il benvenuto, i saluti e le comunicazioni rotariane tra cui, importantissima, non solo per i nuovi soci, il corso di formazione che si terrà lunedì 29 febbraio dalle ore 18.00 al Golf Le Robinie in cui saranno trattati temi fondamentali per comprendere il Rotary e per entrarvi davvero: principi, valori, statuti, Distretto, aree di intervento, programmi, opportunità, piano strategico, Azione Giovanile, gestione dei club ecc. L'invito è esteso anche ai soci di lungo corso: sono cambiate tante cose negli ultimi anni, anche il modo di fare Rotary+ e il rimanere aggiornati può essere di aiuto. Coloro che intendono partecipare dovranno avvertire la Segreteria entro giovedì 25 febbraio.

Il Presidente ci ha poi presentato il Relatore dott. Franco Colombo, Presidente Confapi della Regione Lombardia e di Varese: un giovanotto simpatico, dinamico e socievole, grande comunicatore, impegnato con entusiasmo sia nell'ambito politico amministrativo che in quello aziendale produttivo. Le prime aziende a utilizzare l'e-commerce nella nostra zona sono state quelle agro alimentari portando i prodotti freschi direttamente nelle case, senza intermediari. Attraverso aziende come Cortilia+, sono riuscite a soddisfare le esigenze dei clienti offrendo tantissime possibilità di scelta dei prodotti e di tempi di consegna.



Nel nostro territorio ci sono moltissime aziende ma sono per la maggior parte micro (fino a dieci dipendenti) o piccole (fino a 40) e questo rende difficile mantenere il mercato specialmente in tempo di crisi. I soliti canali distributivi non bastano più, occorre allargare il tiro e per farlo c'è solo il web: digitalizzare le vendite porta lavoro e profitto ma occorrono delle premesse.

L'azienda che oggi si attiva con l'offerta on line deve avere innanzitutto un ottimo prodotto da offrire, non per forza innovativo, ma obbligatoriamente di qualità superiore o che si riesca a farlo apparire tale. L'azienda deve inoltre essere supportata da una buona organizzazione: deve offrire serietà assoluta, garantire tempi di consegna certi e veloci e dare la possibilità di sostituire facilmente i prodotti rifiutati. Fondamentale è mantenere una buona reputazione: le critiche non line sono impietose e micidiali, bastano pochi commenti negativi per vanificare un lavoro lungo e costoso. Naturalmente l'azienda deve essere in grado di soddisfare le richieste del mercato, anche quelle impreviste, mantenendo alti gli standard: una logistica perfetta.

Per sfondare sul web è indispensabile offrire una vetrina ben congegnata, quotidianamente aggiornata e capace di rendere appetibile il prodotto offerto, diversificandolo dalla massa dei concorrenti. Il dott. Colombo ci ha fatto diversi esempi: dal cravattificio che inserisce le iniziali o il logo sulla cravatta, al maglificio che produce prodotti di un cashmere finissimo, da una coltelleria di altissima qualità, a un'azienda meccanica che fa parti di motore per le aziende automobilistiche, Ferrari in testa, ad altre che utilizzano stampanti 3d per avere in loco il campione perfetto del pezzo da produrre.



Il Relatore ci ha ricordato che non esistono vie di mezzo o sei nel web o non ci sei, o entri nel concetto di e-commerce oppure resti nel tradizionale perdendo opportunità di lavoro. Certo adeguare le aziende e aprirsi a questo nuovo modo di vendere può essere molto costoso e occorre avere il supporto di specialisti che aiutino ad entrare nell'ottica e ad adeguarsi ad essa. La Regione Lombardia, a questo proposito si è

attivata in molti modi per aiutare a sfondare nell'universo digitale, contribuendo a portare al successo aziende come la Rossi da Angera che vende ora la sua Grappa in tutto il mondo, o facendo conoscere prodotti tipici del territorio come gli asparagi di Cantello o le pesche di Monate.

L'Expo ha avviato un processo positivo nel campo agro-alimentare che, si spera, possa diventare il traino per far conoscere, apprezzare ed acquistare i nostri prodotti tipici in tutto il mondo, oltre che far decollare un turismo che ignora le bellezze del nostro territorio, spesso poco conosciute anche da noi che lo abitiamo, ma vendibilissime attraverso il web, purché supportate da adeguate strutture ricettive e buona organizzazione.

Il dott. Colombo, con la sua verve ed il suo entusiasmo, ha risposto alle domande poste dai soci ponendo l'accento sulla necessità di avere siti sempre aggiornatissimi e ben costruiti: l'aggiornamento costante del sito è oggi un investimento costoso ma indispensabile se si vuole avere della aziende all'avanguardia e produttive.

Il presidente Codecà ha ringraziato il nostro ospite offrendogli una monografia ricordo ed il nostro caloroso applauso ha sottolineato la validità della sua relazione e la simpatia dell'oratore.

