

Corso Martinetti: sconti per chi acquista nel “Centro commerciale di quartiere”

di **Redazione**

03 Gennaio 2019 - 11:12



Genova. Doro, insegna dei supermercati in affiliazione che fa capo al Gruppo Sogegross, ha avviato un progetto di rilancio commerciale per il quartiere di Sampierdarena, il “Centro commerciale di quartiere di corso Martinetti”.

Il progetto coinvolge, oltre al supermercato Doro di corso Martinetti, altre attività presenti nella via e nella limitrofa via Vasco de Gama: Farmacie Comunali Genovesi, l’edicola Rino, la lavanderia La Bella Lavanderina, il negozio di pet food L’isola dei tesori, l’estetica solarium Il Girasole, il negozio di parrucchiera Rina e Debora Acconciature e il bar Il Paradiso del Caffè.

L’idea è quella di incentivare gli acquisti attraverso la consegna di buoni sconto tramite le attività che aderiscono al “centro commerciale” virtuale.

«In un momento storico come questo, in cui vi sono evidenti problematiche nello spostamento urbano, bisogna puntare sulla comodità. Rimanere in zona e spostarsi a piedi diventa una necessità oltre a portare vantaggi economici, sia per il consumatore, che per esempio non deve prendere l’auto, sia per l’attività di quartiere che può godere di una crescita in termini di fatturato”, spiega Mirko Bruschi, direttore canale Doro

Supermercati, nonché ideatore del progetto. “Non si tratta però di un’operazione meramente commerciale: vorremmo che la nostra iniziativa fosse davvero utile per il territorio, nella convinzione che gli esercizi commerciali all’interno del tessuto urbano, dai punti vendita di piccola o media superficie della distribuzione organizzata ai negozi di vicinato, siano fondamentali per il presidio e la vivibilità dei quartieri e abbiano in moltissimi casi anche una vera e propria valenza sociale”.

“Il progetto è stato accolto positivamente dai clienti, sia dai più giovani che dagli anziani. Tutti i consumatori riescono a ricevere ottime offerte e promozioni rimanendo nel quartiere, mentre spesso devono muoversi con la macchina per andare a “caccia di offerte” nei negozi più grandi e distanti da casa. Nonostante sia partito molto bene sicuramente i risultati più importanti saranno tangibili nel lungo periodo, affinché si consolidi nelle persone l’abitudine di rivolgersi più frequentemente ai negozi di quartiere per gli acquisti come succedeva in passato”.

Il meccanismo del **Centro Commerciale di Quartiere**, iniziativa realizzata per la prima volta sul territorio genovese, è semplice: facendo acquisti nei negozi aderenti, il cliente riceve un buono (di diverso importo a seconda degli acquisti effettuati) da spendere nelle altre attività che aderiscono al Centro Commerciale, in una vera e propria logica di rete e di collaborazione.

Oltre a questo il cliente può raccogliere su un’apposita scheda una serie di timbri che, al raggiungimento di un determinato numero, daranno diritto a ulteriori sconti.

“Al momento questa iniziativa riguarderà soltanto la zona di corso Martinetti, ma, visti gli ottimi riscontri ricevuti dalle altre attività commerciali, stiamo valutando di estendere il progetto coinvolgendo altri punti vendita Doro” anticipa Bruschi.