

Arriva anche in Umbria l'accordo per trasformare gli esercizi in punti polifunzionali di erogazione di servizi pubblici e commerciali

Adesso è possibile ritirare in edicola il pacco di Amazon

di Giuseppe Silvestri

PERUGIA

■ Dare alle edicole nuovi filoni di business grazie a prodotti non editoriali. Non solo per consentire alle attività di aumentare il fatturato, ma anche per spingere nelle rivendite di giornali e riviste flussi di persone che solitamente non le frequentano e che possono diventare potenziali nuovi clienti. E' l'obiettivo della piattaforma digitale Primaedicola.it del distributore Nazionale M-Dis spa che punta ad aiutare le edicole a trasformarsi da esercizio dove acquistare quotidiani, libri e prodotti di cartoleria, a piccoli centri che erogano servizi, in accordo con le pubbliche amministrazioni e le grandi catene di distribuzione commerciale. Tra queste ultime c'è il colosso dell'e-commerce Amazon, che ha stipulato accordi proprio con M-Dis per fare delle edicole anche dei punti di ritiro della merce acquistata sul web. Un progetto ambizioso per cercare di limitare la mortalità dei negozi che distribuiscono un prodotto prezioso come quello editoriale. Il web e la tecnologia, quindi, da nemici che fino ad ora hanno favorito, stravolgendo le abitudini dei cittadini, la chiusura di tanti punti vendita ad alleati per ampliare l'attività e differenziarla. In Umbria sono già decine le edicole che hanno sposato questa filosofia. Andrea Liso, amministratore delegato di M-Dis spiega che "da oggi chi acquista online può evitare l'inconveniente di non trovarsi in casa o nel luogo indicato per le consegne della merce. Questo spesso costringe ad andare a ritirare il pacco nei magaz-



Andrea Liso Amministratore delegato di M-Dis

zini, quando si acquista un prodotto su Amazon, si può indicare come punto di ritiro l'edicola più vicina tra quelle che aderiscono alla piattaforma dove poi ci si reca per il ritiro con tutta comodità, dopo essere stati avvertiti da un sms oppure da una e-mail".

E' un servizio in più che si aggiunge a quelli che già numerose edicole del Cuore Verde offrono ai loro clienti. Come avviene ad esempio a Città di Castello dove grazie ad una convenzione con l'amministrazione comunale, le edicole presto potranno diventare veri e propri "sportelli" degli uffici del municipio per ottenere certificati, evitando così all'utente di recarsi negli uffici pubblici. E' una idea innovativa, già arrivata in consiglio comunale e probabilmente destinata ad essere clonata da altri enti. L'accordo con Amazon è un passo in avanti importante per trasformare le edicole in punto di riferimento a 360 gradi anche sotto l'aspetto commerciale.

"Vogliamo aiutare il percorso di cambiamento dei



Edicole Non solo esercizi commerciali per la rivendita di giornali, libri e prodotti di cartoleria ma veri e propri punti polifunzionali in grado di erogare servizi pubblici ma anche di tipo commerciale

negozi - aggiunge Liso - avviato per ora in minima parte, anche perché gli edicolanti non nascono imprenditori. E possiamo farlo anche attraverso accordi standardizzati a livello nazionale, come quello con il colosso delle vendite on-line. Del resto in questi anni è cresciuto

soltanto l'e-commerce ed è giusto provare ad agganciare i suoi flussi". E' chiaro, un esercizio commerciale non può sostenersi economicamente perché stampa i certificati del Comune oppure diventa punto fisico per il ritiro di pacchi di Amazon, ma un concorso di azioni

in tale direzione può contribuire a cambiare il modello complessivo di business. Non tutte le edicole sopravviveranno, ma è fondamentale lavorare per cambiare il trend che in Umbria, solo per fare un esempio, negli ultimi le ha viste passare da 700 a 550.

Andrea Liso

"Lavoriamo per favorire nuovi flussi di business per i negozi"

zini della società che effettua le consegne, facendo perdere tempo e aumentando i costi per chi vende e per chi compra. In base all'accordo che abbiamo