

ECONOMIA

Crisi: Torino, intesa Ascom e Dealalala per agevolare domanda d'acquisto

Agevolare l'incontro last minute fra offerta e domanda d'acquisto. E' l'obiettivo dell'accordo siglato tra Ascom Torino e Dealalala.com, servizio web di prenotazione offerte, ideato nel dicembre 2012. L'accordo consente di prenotare gratuitamente, senza alcuna spesa anticipata, proposte offerte dal territorio torinese, dalla serata al ristorante o in pizzeria, alla seduta di massaggio, dalla lezione di fitness all'acquisto di bijoux e profumi o piu' semplicemente all'utilizzo del servizio taxi.

"La nostra adesione al progetto Dealalala - spiega Maria Luisa Coppa, presidente dell'Ascom torinese - deriva dalla sua reale capacita' di accelerare on-line le opportunita' d'incontro fra la domanda e l'offerta e quindi di incentivare in qualche misura i consumi. Con notevoli vantaggi per entrambe le parti, esercenti e clienti. Ai nostri imprenditori, con una spesa sicuramente ragionevole, da' la possibilita' di decidere in autonomia cosa promuovere, a quale prezzo e quando e, soprattutto, garantisce la certezza che la loro offerta venga visualizzata proprio da chi ne e' interessato in quel preciso momento".

Il servizio permette all'esercente commerciale di recuperare una disdetta di appuntamento arrivata dal cliente all'ultimo minuto riproponendo quella disponibilita' subito on - line a un prezzo privilegiato, cosi' come di provare a sfruttare al meglio le fasce orarie meno convenzionali per diversificarsi rispetto ai concorrenti o ancora promuoversi attraverso la formula del sampling offrendo in prova omaggio i propri servizi o prodotti.

"Non siamo un gruppo d'acquisto - aggiunge in proposito Finisiano Calia, ideatore di Dealalala - non vendiamo coupon e non prendiamo provvigioni. Soprattutto in momenti come quelli attuali in cui la capacita' di spesa della gente e' ridotta al minimo, dobbiamo cercare soluzioni facili, funzionali ed accessibili a tutti".

"Per prenotare su Dealalala le offerte o i tanti omaggi rigorosamente last-minute messi a disposizione dai nostri partner commerciali, non bisogna infatti possedere una carta di credito o un conto paypal perche' non sono richiesti pagamenti on line anticipati: i coupon sono gratuiti e si paga direttamente il negoziante solo dopo aver usufruito del servizio. A poco piu' di tre mesi dalla messa on-line il sito - conclude Calia - registra a oggi piu' di 18mila utenti iscritti ed oltre 100 partner commerciali".