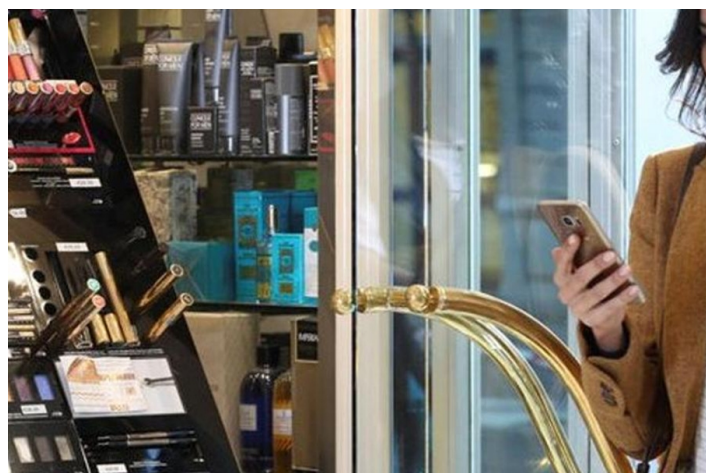


SALERNO, NEGOZI DI VICINATO PIÙ «SOCIAL»: ECCO LE NUOVE STRATEGIE DI VENDITA



Posted on 18/10/2017 by Redazione Eolopress

Category: [ARCHIVIO](#)



Si analizzano nuove strade per sostenere il commercio di vicinato e la Confesercenti Salerno presenta un progetto per avvicinare le diverse attività commerciali al mondo del web e dei social.

Attraverso infatti le nuove metodologie di ascolto e di elaborazione delle valutazioni/opinioni espresse dai consumatori in tempo reale, si sono sviluppate nuove tecniche di ricerca "profilata", utilizzata soprattutto negli "ambienti social". Questa la ricetta della Confesercenti Salerno per sostenere gli esercizi storici e le imprese del territorio.

Il progetto "**Nuove strategie di vendita per gli esercizi commerciali di vicinato**" messo in campo con l'Università degli Studi di Napoli "Federico II" - Centro Interdipartimentale di ricerca "R. D'Ambrosio", laboratorio di urbanistica e di pianificazione del territorio, diretto dal professor **Francesco Domenico Moccia**, punta ad individuare gli strumenti, per ora utilizzati solo dalla Grande distribuzione organizzata, in grado di incidere sul processo decisionale che regola gli acquisti, partendo dall'analisi dei "sentimenti" espressi dai consumatori fino ad individuare i fattori che influenzano le loro scelte, il loro comportamento e, quindi, i loro acquisti.

Il progetto mira a dar vita ad un mercato di prossimità, per incentivare il commercio storico, risollevare gli artigiani, attraverso l'uso dei social network, in una ottica di trasparenza che, in tal modo, contrasti anche l'abusivismo che danneggia tutti i settori.