

#iorestoacasa ChiantiBanca, la tua banca a casa con te

Chiami ChiantiBanca 800171212

SCOPRI DI PIÙ

ENTE MUTUO - ONLUS - ASSOCIATA NAZIONALE UNITA

FONDAZIONE **FT** F. TURATI

Report
direttore Alberto Vivarelli

NOLEGGIO SEDONI

HOME NEWS TOSCANA PISTOIA PIANA MONTAGNA VALDINIEVOLE PRATO SPORT CULT

CONF.COM

Banca Alta Toscana Banca aderente al Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea

Insieme la nostra storia continua

CREDITO COOPERATIVO

TOSCANA

Martedì, 26 Maggio 2020 13:30

Tracolla il Pil della Toscana, le strategie di rilancio

NOLEGGIO SEDONI

Muoviamo le vostre idee

www.sedoni.it

PISTOIA Via Madonna, 100 Tel. 0573 534458 Fax 0573 534519	PRATO Via Ferruccio, 195/7 Tel. 0574 546120 Fax 0574 545192	MONTECATINI Via Meola, 8 Tel. e Fax 0572 764928
---	---	--

dimensione font | | [Stampa](#) | [Email](#)



MARIOTTILAB
una storia di persone

PISTOIA - FIRENZE

Il seminario di Primavera d'Impresa

FIRENZE - Un calo drastico del Pil del 6% su base annua, che potrebbe arrivare al 12% se la situazione precipitasse con l'aumento della sfiducia dei consumatori e il mancato recupero degli investimenti persi dalle imprese nel corso delle settimane di lockdown.

Diversi scenari che disegnano un 2020 per la Toscana a tinte molto fosche.

A delinearli è stato l'Irpet nel corso del seminario "Effetto Covid sui consumi: come si evolve il marketing" organizzato ieri da Primavera d'Impresa, l'iniziativa regionale dedicata alle piccole e medie imprese toscane che innovano, promossa e organizzata dalla cooperativa Crisis.

Esperti e professionisti hanno analizzato gli scenari che si stanno svelando all'orizzonte, confrontandosi sulle strategie più efficaci per la ripresa. Sono intervenuti: Maria Sole Lensi, Digital Consultant-Alibaba.com Specialist di Adiacent, azienda di Var Group, Aleandro Mencherini, Digital Project Manager in Adiacent, Leonardo Ristori, RGR comunicazione e marketing 4.0, Daniele Pieraccioni, fondatore Mind4u, e Leonardo Ghezzi di Irpet. Prima del lockdown, le previsioni sul Pil parlavano di una crescita risicata, ma comunque ancora su terreno positivo: 0,4%. Oggi i numeri sono ben altri. Meno 6%, considerando stabile la propensione al consumo.

"Per ogni euro guadagnato - ha specificato Ghezzi di Irpet - il consumatore in media spende 55 centesimi". Ma se la propensione calasse, ad esempio da 55 a 50 centesimi, il calo del Pil passerebbe all'8%. Nel caso in cui il senso di sfiducia si allargasse anche ad un periodo più lungo e l'economia si presentasse più fragile il tracollo arriverebbe al 12%. La regione, ma in generale un paese, è uscito dal lockdown con le ossa rotte, con il segno meno in ogni settore e in ogni area di produzione"

"Numeri che impongono soluzioni forti - commenta Cristina Nati, presidente Crisis - In questo seminario abbiamo cercato di dare consigli sulle strategie di rilancio e sviluppo alle piccole e medie imprese della nostra rete. Abbiamo messo a disposizione delle soluzioni e degli esperti di primo piano, come i professionisti di Alibaba che hanno presentato la loro fiera virtuale e le mosse giuste per muoversi con efficacia sul web".

Alibaba è la più grande piattaforma business-to-business al mondo, un enorme marketplace dove produttori e fornitori incontrano i buyers.

"I buyers - ha spiegato Lensi - continuano ad approvvigionarsi e ora migrano sul web. OGGI la digitalizzazione del proprio catalogo di prodotti è fondamentale per ogni impresa. Le dinamiche sono le stesse delle fiere tradizionali: stand virtuali che vanno riempiti con prodotti, strategie di comunicazione e con la presenza di figure commerciali che hanno il compito di presentare l'azienda. Solo che lo stand è aperto tutto l'anno e su diversi fusi orari. Oggi più di prima le aziende devono considerare nel proprio budget le fiere virtuali" "Sono opportunità importanti per le nostre piccole imprese - continua Nati - e noi siamo a disposizione per aiutarli in questo terreno che a prima vista può apparire ostico, ma che può offrire grandi opportunità".

La registrazione del seminario è disponibile sulla pagina Facebook di Primavera d'Impresa Un dato su tutti spicca: la crescita dell'e-commerce. Secondo le stime fornite da Alibaba, è cresciuto del 55%.

"Su questo numero è necessario ragionare per elaborare il rilancio delle piccole e medie imprese e di questo se ne parlerà nel prossimo seminario dedicato alle vendite on line e alla logistica digitale - conclude Nati - Capiremo con gli stessi imprenditori come si costruisce una esperienza di successo, le opportunità, le questioni fiscali e i rischi legali".

Nel webinar del prossimo 3 giugno, sarà presente anche Marco Magnacavallo, amministratore delegato di Tannico, uno dei più grandi portali di vendita di vino online. Con lui Chiara Agnoletti, di IRPET, Federico Ruberti, amministratore delegato Net7, Lando Barbagli, CEO Isendu, e Arianna Ciracò, avvocato E-nomos