

Centri assistenza tecnica Confcommercio e Confesercenti Puglia

Assistenza tecnica per i D.U.C. IN PUGLIA



2 - La riqualificazione delle aree commerciali naturali

La valorizzazione delle aree commerciali naturali

- **Analisi del problema**
- **I competitors**
- **Metodologie per lo start up dei ccn**
- **Esempi di interventi**

La valorizzazione delle aree commerciali naturali

Gli Stati Generali del Commercio ci hanno detto:

- Il problema è al centro del dibattito **non solo in Italia**
- Cambiare **è possibile** (altri l'hanno fatto nel mondo ed in Italia)
- Occorre **recuperare** terreno
- E' necessario un **approccio sistemico**



La valorizzazione di un'area a vocazione commerciale urbana non è un problema settoriale

Complessità delle problematiche e
fattore tempo sono elementi **critici**

**L'OBIETTIVO è rendere
COMPETITIVO UN SISTEMA.**



Necessità dell' **INTEGRAZIONE DELLE POLITICHE**

Negli interventi sui centri storici entrano in gioco diversi valori



Le problematiche che è necessario affrontare riguardano:

TEMPI BREVI

**MIGLIORAMENTO
STANDARD DI
SERVIZIO**

- Animazione ed eventi (grandi e piccoli eventi)
- Migliori standard, pulizia, sicurezza, segnaletica
- Efficienza dei collegamenti

QUALITÀ URBANA

- Integrazione offerta commerciale e di svago
- Qualità urbana
- Migliorare lo stato manutentivo dello spazio pubblico e delle quinte edilizie

**INTERVENTI
STRUTTURALI**

- Qualificazione e coordinamento arredo urbano pubblico e privato
- Dotazioni di parcheggi e qualificazione dei percorsi
- Utilizzo delle potenzialità urbanistiche

TEMPI LUNGI

Assistenza tecnica ai D.U.C.

Si impone il passaggio:



Da una cultura degli strumenti...

ad una **CULTURA DEI PROGETTI**

È necessario riuscire ad attrarre, attivare e motivare le risorse

Diventa strategica la funzione di **COORDINAMENTO**
e la **CAPACITÀ DI LEADERSHIP**

Assistenza tecnica ai D.U.C.

Un punto critico: il confronto è fra sistemi



L'area deve essere competitiva nel suo insieme.



Le imprese devono affrontare una seconda stagione del loro ciclo di vita e prendere in considerazione nuovi comportamenti organizzativi.



Occorre una visione d'insieme, di tutto ciò che contribuirà al rilancio delle aree commerciali per vincere anche il pessimismo delle imprese

Purtroppo

È necessario un gioco di squadra

Il processo di valorizzazione

La valorizzazione non come episodio, ma come processo continuo:

1. Darsi obiettivi **ambiziosi**;
2. Perseguire dei passi **realistici** (tenendo conto della complessità della realtà);
3. Lavorare in maniera **flessibile** per cogliere le occasioni.

