

LA NOSTRA EDICOLA VIAGGIANTE VI PORTA I GIORNALI SOTTO CASA



«LE RIVENDITE SONO SEMPRE MENO», SPIEGA MATTEO FERRARIO, L'IDEATORE DEL PROGETTO CHE CON DUE APECAR VENDE RIVISTE E QUOTIDIANI IN ZONE SCOPERTE

di Patrizia Vassallo

Vuoi comprare un giornale, un libro, ma non hai la possibilità di muoverti o di percorrere lunghe distanze? Ci pensiamo noi. Questa potrebbe essere la promessa di chi ha avviato un progetto davvero utile. Di sicuro è il principio dal quale è scaturita l'idea di creare una startup molto particolare: L'Edicola - Cultura in movimento. Attiva a Varese e a Busto Arsizio - dove è operativa rispettivamente da due anni e da giugno 2022 - si tratta appunto di

un'edicola itinerante attrezzata su un'Apecar che arriva laddove i punti vendita scarseggiano. E in questo modo si superisce alla "moria" delle edicole nel nostro Paese.

«L'idea è nata durante il Covid, quando i giornalisti erano l'unico presidio aperto in vari Comuni e il posto in cui le persone andavano più volte al giorno anche solo per scambiare qualche chiacchiera», spiega Matteo Ferrario, ideatore dell'iniziativa. «Ho compreso che c'era una domanda viva, partecipe, quindi sarebbe stato un peccato non coglierla. Il passaggio successivo è stato quello di

pensare a un servizio che potesse avvicinare la cultura indistintamente a tutti, ma soprattutto con un occhio di riguardo verso le persone più anziane, quelle meno disposte a prendere, per esempio, l'auto per comprare una rivista. Così abbiamo fatto un investimento in un mezzo iconico, l'Ape, anzi due, che ci permettono di raggiungere numerosi quartieri nel Varesotto, dove le edicole non ci sono più da anni. La vendita viene garantita 7 giorni su 7, inizia alle 7 del mattino e termina attorno alle 14».

Tre le persone che si alternano sui mezzi ogni giorno e che sono diventate



AVVENTORI GRANDI E PICCINI MA ANCHE VIP
Sopra, l'edicolante Mauro (in T-shirt nera) a Busto Arsizio. A sinistra, il giornalista Michele con Giuseppe Marotta, 66 anni, amministratore delegato dell'Inter, a Varese. Sotto, un bimbo sceglie le sue letture: sono tante le offerte per i più piccini. In basso, l'Ape utilizzata per il servizio, come quella nell'altra pagina fotografata in Piazza della Libertà, a Varese.

un punto di riferimento importante sul territorio, sia in un'ottica sociale che culturale. «Per noi è una grande soddisfazione», aggiunge Ferrario, «proprio per il valore sociale di questa iniziativa che tra l'altro, ci tengo a sottolinearlo, non fa concorrenza alle edicole, ma offre addirittura una sponda ai giornalisti, affinché possano vendere quelle copie che altrimenti non riuscirebbero a smaltire da soli, in un chiosco fisso. Un esempio? Perché la loro edicola è troppo lontana dai centri abitati. Quindi si è creato uno scambio tra noi e loro. C'è addirittura chi ci chiama quando deve chiudere per ferie al fine di non lasciare i propri clienti senza giornali. Poi, quando l'edicolante riapre, noi torniamo a servire, sempre in modalità itinerante, le zone scoperte».

ORA SI PUNTA SU ALTRE REGIONI

Mosso dall'interesse dimostrato da tanti edicolanti, adesso Ferrario vorrebbe espandersi con il franchising e puntare anche su altre zone e regioni d'Italia. «Molti esercenti ci hanno già spedito le richieste», precisa. E per chi ha un'edicola il vantaggio è indiscusso, proprio come spiega il manager: «Intanto non si dovranno più sostenere costi fissi quali quello per l'occupazione del suolo pub-

blico e per l'energia, che pesano entrambi sempre più sul conto finale. E il risparmio sarà notevole, perché con l'Ape la spesa settimanale per la benzina non supera i 10 euro. Poi si guadagna molto tempo libero da regalare a se stessi, e non è poca cosa!».

Che questo progetto possa raggiungere ottimi risultati lo dimostrano le vendite dei giornali, aumentate grazie a questi utili presidi. Del resto L'Edicola - Cultura in movimento è riuscita a diversificare l'offerta vendendo pure i libri, «molto richiesti a Varese, mentre a Busto Arsizio la domanda è concentrata di più sui giornali. Va anche detto, però, che la dinamica delle vendite è in continuo movimento perché, da itineranti, ci si adatta quotidianamente alle esigenze di ogni singolo lettore, persino dei più giovani che non sono inarrivabili. Ci sono ragazzi fidelizzati a letture di nicchia e non al quotidiano. Ora contiamo di conquistare sempre più anche loro», argomenta Ferrario. Insomma si tratta soltanto di voltare pagina... per vincere ogni giorno una sfida nuova. ●

«PER LA BENZINA BASTANO UNA DECINA DI EURO A SETTIMANA»

