

Chi sono

Da 26 gestisco un'attività commerciale nel nostro paese. Ogni giorno alzo la serranda, incontro persone, ascolto problemi, vedo da vicino le difficoltà e le speranze di chi vive e lavora qui.

So cosa significa pagare affitti, bollette, tasse, fornitori e, allo stesso tempo, tenere accesa una vetrina che dà luce alle strade del nostro paese e crea relazioni tra le persone. Dietro ogni negozio ci sono famiglie, sacrifici, sogni: è da qui che nasce il mio impegno.

Perché mi candido

Mi candido al Consiglio comunale perché voglio portare dentro il Comune la voce di chi lavora e di chi ogni giorno rischia in prima persona. Voglio che il nostro Comune diventi finalmente un alleato delle attività economiche, delle partite IVA, dei giovani che vogliono mettersi in gioco.

Credo in un paese vivo, dove il commercio non muore, dove le strade non si spengono, dove i nostri figli possano scegliere di restare e costruire qui il proprio futuro.

Rendere Vivo il Commercio: La Mia Visione

Il commercio è un elemento fondamentale della nostra vita quotidiana. Non si tratta solo di scambiare beni e servizi, ma di costruire relazioni, creare comunità e promuovere la crescita economica. In questo contesto, la mia visione emerge come un faro di innovazione e sostenibilità.

La Mia Visione

Ho una visione ben chiara: un commercio che non solo soddisfa le esigenze dei consumatori, ma che promuove anche la sostenibilità e l'inclusione. La mia idea centrale è che il commercio debba essere un mezzo per migliorare la vita delle persone, non solo un modo per generare profitti. Questo approccio richiede un cambiamento radicale nel modo in cui pensiamo al commercio.

Sostegno a chi ha già un'attività

Troppe volte chi ha un negozio, un laboratorio, un bar o un'attività commerciale si è sentito solo di fronte a burocrazia, tasse, regole complicate. Il primo passo è stare concretamente al fianco di chi tiene aperte le serrande oggi.

Impegni concreti:

- Creare uno “**Sportello Impresa Comune**”: un referente chiaro in municipio per commercianti, artigiani, partite IVA, con orari certi e risposte rapide.

- Semplificare modulistica e procedure per permessi, occupazione di suolo pubblico, piccoli eventi, ampliamenti di attività.
- Istituire un **tavolo permanente del commercio**: Comune, associazioni di categoria, rappresentanti dei negozianti, per confrontarsi almeno due volte l'anno su problemi e soluzioni.
- Promuovere bandi e contributi già esistenti a livello regionale e nazionale, aiutando le attività a non perdere opportunità per ristrutturazioni, arredi, sicurezza, innovazione.

Aiutare chi vuole aprire una nuova attività

Nel nostro paese non possiamo permetterci serrande chiuse, locali sfitti, giovani costretti ad andare altrove per realizzare un'idea. Il Comune deve incoraggiare chi vuole aprire o rilevare un'attività, non scoraggiarlo.

Impegni concreti:

- Avviare un percorso **“Apro nel mio paese”**:
- assistenza nella scelta del locale,
- informazioni chiare su costi, permessi, adempimenti,
- accompagnamento nei primi mesi di avvio.
- Lavorare con Regione e associazioni di categoria per attivare o intercettare **bandi per nuove aperture nei comuni piccoli**, con contributi per affitti, ristrutturazioni, attrezzature.
- Prevedere, dove possibile, **agevolazioni mirate** (es. riduzioni su alcune tariffe comunali per le nuove attività nei primi anni), nel rispetto dei vincoli di bilancio.
- Favorire il passaggio generazionale e il subentro in attività storiche, per evitare che negozi simbolo del paese chiudano definitivamente.

Tenere vivo il Paese : commercio, eventi, comunità

Un negozio non vive solo di scontrini: vive di persone che scelgono di attraversare il nostro paese invece di andare altrove. Per questo, commercio e vita del paese devono camminare insieme.

Impegni concreti:

- Costruire un **calendario fisso di eventi** (mercatini tematici, serate estive, iniziative enogastronomiche, appuntamenti culturali) che coinvolgano le vie e le piazze dove ci sono le attività.
- Migliorare **illuminazione, arredo urbano e pulizia** nelle strade commerciali, per renderle più accoglienti e sicure anche la sera.
- Valorizzare i prodotti locali, l'artigianato, la ristorazione, collegando commercio, turismo di prossimità e promozione del territorio.
- Coinvolgere associazioni, scuole, gruppi sportivi perché ogni evento sia anche occasione di comunità, non solo di consumo.

Innovazione nel Commercio

Ma non mi fermo solo alla sostenibilità e all'inclusione. La mia visione include anche l'innovazione. In un mondo in continua evoluzione, è fondamentale che il commercio si adatti e si trasformi. Ecco alcune delle sue idee innovative:

Tecnologia e Commercio

L'uso della tecnologia può rivoluzionare il modo in cui facciamo commercio. Sfruttare le nuove tecnologie per migliorare l'esperienza del cliente e ottimizzare i processi. Alcuni esempi includono:

- **E-commerce Sostenibile:** Sviluppare piattaforme di e-commerce che promuovano prodotti sostenibili e locali.
- **Intelligenza Artificiale:** Implementare soluzioni di intelligenza artificiale per analizzare i dati dei consumatori e migliorare le strategie di marketing.

La Comunità come Fondamento

Un altro aspetto cruciale della mia visione è l'importanza della comunità. Il commercio non deve essere visto come un'attività isolata, ma come parte integrante della vita comunitaria. Ecco come intendo rafforzare questo legame:

Collaborazioni Locali

Incoraggiare le aziende a collaborare tra loro per creare un ecosistema commerciale forte. Alcuni modi per farlo includono:

- **Reti di Supporto:** Creare reti di supporto tra le piccole imprese per condividere risorse e conoscenze.
- **Progetti Comuni:** Lavorare insieme su progetti che beneficiano l'intera comunità, come mercati agricoli o fiere artigianali.
- **Iniziative di Responsabilità Sociale:** Sostenere iniziative che migliorano la vita della comunità, come programmi di volontariato o donazioni.

Valorizzazione della Cultura Locale

E' importante anche valorizzare la cultura locale attraverso il commercio. Questo non solo arricchisce l'esperienza del consumatore, ma promuove anche l'identità culturale. Alcuni suggerimenti includono:

- **Prodotti Artigianali:** Promuovere prodotti artigianali che riflettono la cultura e le tradizioni locali.
- **Eventi Culturali:** Organizzare eventi che celebrano la cultura locale, come festival o mostre d'arte.
- **Educazione Culturale:** Offrire corsi o workshop che insegnano le tradizioni locali e le tecniche artigianali.

Sfide e Opportunità

Ma mia visione è ambiziosa e ci sono sfide da affrontare. È importante riconoscere queste difficoltà e trovare modi per superarle.

Resistenza al Cambiamento

Una delle principali sfide è la resistenza al cambiamento. Molti commercianti sono abituati a metodi tradizionali e potrebbero essere riluttanti ad adottare nuove pratiche. Per affrontare questa sfida, suggerisco:

- **Formazione e Sensibilizzazione:** Offrire corsi di formazione per educare i commercianti sui benefici delle nuove pratiche.
- **Esempi di Successo:** Mostrare casi di successo di aziende che hanno adottato pratiche sostenibili e innovative.
- **Supporto Continuo:** Fornire supporto continuo per aiutare i commercianti a implementare i cambiamenti.

Conclusione

La mia visione di rendere vivo il commercio è un approccio innovativo e sostenibile che può trasformare il modo in cui interagiamo con il mercato. Promuovendo la sostenibilità, l'inclusione e l'innovazione, dobbiamo tracciare un percorso di cui non solo beneficia i consumatori, ma anche le comunità e l'ambiente. È tempo di abbracciare questa visione e lavorare insieme per costruire un commercio più vivo e significativo.

La sfida ora è adottare queste idee e trasformarle in azioni concrete. Ogni piccolo passo conta e può fare la differenza. Iniziamo a rendere vivo il commercio, un passo alla volta.