



# Come spendere meno facendo la spesa

**L'intuito non basta: senza una certa organizzazione è facile cadere preda delle molteplici strategie messe in atto dai supermercati (e non solo da loro) per farci spendere di più. Eppure ridurre le proprie spese sui prodotti alimentari e di prima necessità è uno dei metodi più accessibili a tutti per migliorare la propria situazione finanziaria.**

**T**utti dobbiamo mangiare, pensare alla nostra igiene e alla pulizia dei nostri alloggi. Motivo per cui le spese legate ai prodotti alimentari, igienici e di pulizia sono una voce ineluttabile della contabilità domestica. E quindi una voce sulla quale vale la pena soffermarsi, per valutare se sia possibile ridurre l'impatto. Tanto più che le strategie messe in atto da chi vende e la pubblicità ci spingono costantemente nella direzione opposta, ovvero, quella di spendere di più.

## Le strategie di vendita di cui non ci rendiamo nemmeno conto

Ben poche cose sono casuali all'interno di un supermercato. Cosa viene esposto vicino all'ingresso? Cosa nei pressi delle casse? Che tipo di percorso bisogna fare per raggiungere l'uscita e cosa ci si trova di fronte? Sono alcune delle domande che bisognerebbe farsi.

Ma gli esempi sono davvero numerosi. Per esempio, molto spesso negli scaffali i prodotti di marca più costosi sono posizionati in maniera ben visibile ad altezza volto, mentre gli altri in posizioni più scomode, in alto o in basso. A proposito di altezza degli scaffali, i prodotti che attirano di più i bambini sono posizionati in basso. Vengono anche spesso proposte delle combinazioni: prodotti che "si combinano" con altri vengono venduti vicini, in modo che il consumatore si dica "già che ci sono, visto che prendo uno, prendo anche l'altro". E che dire del fatto che beni di prima necessità come sale o zucchero siano spesso in angoli seminasconditi, in modo che per raggiungerli si debba passarci davanti a molti altri prodotti?

E si potrebbe continuare a lungo parlando anche della musica di sottofondo che regna sempre nei supermercati, dei prezzi "al centesimo" (9.95 invece di 10 franchi) o degli imballaggi pensati per sembrare più voluminosi, che una volta aperti si rivelano mezzi vuoti.

## Come accorciare lo scontrino?

La prima cosa che occorre è un minimo di consapevolezza sull'impatto della

pubblicità e sulle strategie di vendita. Poi magari verremo in parte manipolati lo stesso, ma perlomeno ridurremo il loro impatto.

In secondo luogo, è utile evitare l'impulsività, la fretta e le distrazioni. Una distrazione può essere anche costituita dai figli piccoli, facili prede del marketing. Sull'impulsività e la fretta inutile dilungarsi: ne abbiamo già parlato nell'ultima rubrica.

Un terzo consiglio è quello di redigere una lista della spesa e rispettarla davvero, a parte rare eccezioni. Questo permetterà di ridurre gli acquisti inutili e di essere meno in balia delle strategie di vendita menzionate in precedenza.

È importante anche ricordarsi che esiste una grande varietà di venditori. Confrontare negozi diversi e non essere troppo abitudinari può permettere di individuare delle offerte migliori.

La spesa di prodotti alimentari, poi, non dovrebbe mai essere fatta a stomaco vuoto. Sembrerà banale, ma è così: si rischia di ragionare più di pancia che di testa. Rischiando anche di contribuire all'annoso problema dello spreco alimentare.

## Sconti e offerte: opportunità e rischi

Non si può ovviamente prescindere, parlando di questo argomento, da sconti e offerte. Si tratta di potenziali opportunità di riduzione dei costi, che talvolta possono contribuire a farci fare la spesa spendendo meno. Ma non è semplice come sembra. Innanzitutto, c'è il capitolo dei finti sconti. Problema già più volte trattato dall'ACSI, si tratta di un fenomeno molto diffuso in Svizzera. Cosa significa "finti sconti"? Sconti ingannevoli o i cui benefici sono ampiamente esagerati. Entreremo magari più nel dettaglio in una delle prossime rubriche, ma solitamente, si tratta di pratiche scorrette e talvolta illegali come vendere un prodotto al suo normale prezzo facendo credere che sia scontato. Come? Gonfiando il presunto "prezzo iniziale", per esempio. O non praticandolo mai.

Ma le insidie non si nascondono soltanto negli sconti finti o fuorvianti. I prezzi



ridotti, anche se appare un controsenso, possono essere un metodo efficace per far sì che il consumatore spenda di più. Come? Facendogli comprare prodotti che altrimenti non avrebbe comprato. E qui si torna all'importanza della lista. Se ci si rende conto che, attirati da offerte e sconti, si stanno mettendo nel carrello molti prodotti non presenti nella lista, dovrebbe scattare un campanello d'allarme. Spesso gli sconti richiedono anche l'acquisto di quantità maggiori del medesimo prodotto per poter essere ottenuti. Bisogna considerare che "riempire di più il carrello" non vuol dire spendere meno. Sono due cose ben diverse.

## Solo con serietà si ottiene qualcosa

Giunti a questo punto in molti si diranno: molte di queste cose già le sapevo. Bene. Ma la domanda chiave è: oltre a saperle, le metto davvero in pratica? Dirle o pensarle non serve a nulla. Bisogna farle. Un aiuto in questo senso, non ci stancheremo mai di dirlo, è tenere traccia delle proprie spese. In questo modo gli effetti positivi e negativi sulle proprie finanze delle scelte che si fanno, risultano ben visibili. E questo motiva a passare all'azione.