



Ai Signori Clienti

Loro Sedi

Monza, 16 Febbraio 2026

Circolare 04.2026

Con la presente,
riprendiamo un articolo molto interessante, sui negozi nel centro storico di Monza.

“Perché a Monza continuano a chiudere i negozi”

Saracinesche abbassate in centro come in periferia. Negozi con le scritte “in affitto” o “in vendita” che tappezzano le strade di Monza. Gli affitti alle stelle (fino a 7mila euro al mese per un locale in centro) sono proibitivi. Sta cambiando lo stile di vita dei clienti, le persone comprano in modo diverso. La scelta, di molti, di provare magari la merce nel negozio del centro o nel negozio del quartiere e poi, con un clic, acquistarla sulle piattaforme a prezzi certamente più vantaggiosi e con una consegna del pacco alcune volte anche in meno di 24 ore. I clienti tornano a comprare in negozio se trovano prezzi allettanti e promozioni. Bisogna tornare a fidelizzare il cliente, che nei negozi deve trovare personale, non solo preparato, ma anche gentile. Tra altri suggerimenti c'è anche quello di promuovere convenzioni coi parcheggi. In altre parole se ci sono condizioni favorevoli per risparmiare, ma al tempo stesso farsi una passeggiata e trovare commessi e proprietari dietro al bancone sorridenti e gentili, perché non ritornare a fare shopping lungo la vasca monzese?

Per sopravvivere bisogna adeguarsi, e quelle modalità di commercio di 30 o 40 anni fa, lasciarle negli album dei ricordi, conformandosi al mondo che – anche a Monza – è cambiato e cambia continuamente. In sintesi la bottega (o negozio) tradizionale non basta e bisogna per forza finire sulla rete. “Basta avere una pagina di e-commerce o acquistare servizi in piattaforme ben posizionate nei motori di ricerca”. Al di là del negozio in centro (o periferia) per sopravvivere bisogna avere anche il negozio virtuale. Ma soprattutto bisogna fare rete. Un po' come è successo nella centralissima via Carlo Alberto, diventata Carlo Alberto District, con l'unione e la condivisione di idee, progetti e attività da parte dei commercianti della via, nel cuore del salotto buono di Monza. E' la mentalità quella che è cambiata. “I clienti non sono più attratti dal fatto che il negozio è storico, vicino a casa, i clienti vanno cercati”.

Oltre al passaggio generazionale, i commercianti dovrebbero pensare di rafforzarsi per evitare di perdere il loro patrimonio personale. Dovrebbero trasformarsi in società a responsabilità limitata conferendo nuove risorse di capitale. Anche pensando di entrare in società con altri imprenditori per garantire la continuità dell'attività di impresa e il futuro per le generazioni successive, con risorse esterne alla famiglia per sopperire alle necessità dell'impresa. E soprattutto essere parte viva della città anche durante i grandi eventi. Proprio come è successo alcuni giorni fa, quando Monza è stata attraversata dalla fiamma Olimpica. Si sarebbero potuti organizzare “Saldi Olimpici al 50% per il passaggio della fiaccola”. Bar e negozi di alimentari avrebbero potuto vendere cioccolate e bibite calde a prezzi popolari per tutti i monzesi in attesa del Sacro Fuoco di Olimpia.

Usape Group Stp Srl
Via Gian Battista Mauri, 5 20900 Monza (MB)
tel. 039 329754 • fax 039 2311 579
www.usape.it • info@usape.it

R.I. 02566150963 • REA – MB 1496783 • C.F. 02566150963
P.IVA. 02566150963 • CAP. SOCIALE €14.000,00 i.v.



MONZA
E BRIANZA

ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI



Insomma, uno sguardo al futuro per non perdere il Patrimonio del passato.
L'occasione ci è grata per porgere i nostri più Cordiali Saluti.

Usape Group Stp S.R.L.

Usape Group Stp Srl
Via Gian Battista Mauri, 5 20900 Monza (MB)
tel. 039 329754 • fax 039 2311 579
www.usape.it • info@usape.it

R.I. 02566150963 • REA – MB 1496783 • C.F. 02566150963
P.IVA. 02566150963 • CAP. SOCIALE €14.000,00 i.v.



MONZA
E BRIANZA

ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI